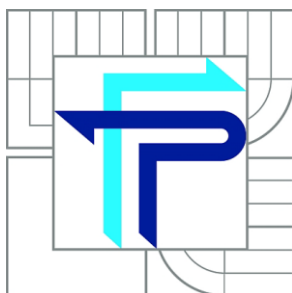


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ

ÚSTAV MANAGEMENTU

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF MANAGEMENT

PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR - POHYBOVÉ AKTIVITY PRO SENIORY

BUSINESS PLAN – PHYSICAL ACTIVITIES FOR SENIORS

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

MARKÉTA SMOLENOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Mgr. LUCIE ENGELOVÁ

BRNO 2012

Abstrakt v českém jazyce

V této bakalářské práci jsem se zaměřila na vytvoření podnikatelského plánu pro pohybové aktivity pro seniory. Mým hlavním záměrem bylo vytvoření a zajištění vhodných podmínek pro pohybové aktivity osob v seniorském věku.

Díličními cíly je navazování nových vztahů, usnadnění přechodu z pracovního procesu do starobního důchodu, vyplnění jejich volného času a jejich následné vzdělávání.

Abstrakt v anglickém jazyce

In this thesis I focused on creating a bussines plan for physical activity for seniors. My main intention was to create and to ensure appropriate condition for the physical activity of the elderly people. Partial aims at establishing new relationships, facilitate the transition from work to retirement, fill their free time and their subesquent training.

Klíčová slova

Pohybové aktivity, senioři, aktivní život, fyzická osoba, podnikatelský záměr, živnostenské podnikání

Keywords

Physical activity, seniors, active life, a natural person, bussines plan, bussines actuvity

Bibliografická citace bakalářské práce

Smoleňová, Markéta

Pohybové aktivity pro seniory. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta Podnikatelská, 2012. 52 stran. Mgr. Lucie Engelová

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 25. 5. 2012

Markéta Smoleňová

Poděkování

Autor děkuje svému vedoucímu bakalářské práce Mgr. Lucii Engelové a Ing. Evě Vavrečkové za odborné vedení při zpracování této práce a poskytování rad potřebných k vypracování bakalářské práce.

Obsah

Úvod.....	8
1. Současné situace starší populace	10
1.1. Lidské zdraví a prevence ve stáří	10
1.2. Motivace seniorů k pohybu	10
1.3. Vhodné formy pohybu pro seniory	11
1.4. Současný trend	11
1.4.1. Tělovýchovná jednota Sokol (dále jen „TJ Sokol“)	11
1.4.2. Univerzita třetího věku (dále jen „U3V“)	11
1.4.3. Možnost podnikání	13
2. Založení podniku	14
2.1. Definice a způsob podnikání	14
2.2. Založení živnosti	15
2.2.1. Druhy živnosti	15
2.2.2. Prokazování živnostenského oprávnění	18
2.2.3. Postup při vyřizování živnosti	18
2.2.4. Zánik živnostenského oprávnění	19
2.3. Podnikatelský plán	20
2.4. Základní metody získávání informací	22
2.4.1. Proces marketingového výzkumu.....	22
2.4.2. Analýza marketingového prostředí.....	24
3. Vlastní podnikatelský záměr.....	28
3.1. Charakteristika podnikatelského subjektu.....	28
3.2. Profesní předpoklady	28
3.3. Hlavní podnikatelské aktivity	29
3.3.1. Plánované pohybové aktivity	31
3.4. Analýza trhu	33
3.4.1 SLEPT analýza	33
3.4.2. Marketingový mix	34
3.5. Dodavatelé.....	36
3.6. SWOT analýza	37
3.7. Vyhodnocení dotazníku o pohybových aktivitách	38

3.8. Ekonomický výhled	40
3.8.1. Zřizovací výdaje	40
3.8.2. Předpokládané běžné měsíční výdaje v 1. roce podnikání	41
3.8.3. Předpokládané příjmy za měsíc v 1. roce podnikání	42
3.8.4. Předpokládaný měsíční výsledek hospodaření v 1. roce podnikání	42
3.8.5. Ekonomický výhled v prvních třech letech podnikání	43
Závěr	45
Literatura.....	46
Seznam tabulek	48
Seznam obrázků	49
Seznam grafů	50
Přílohy.....	51

Úvod

V posledních letech se nejen v naší republice projevuje trend zvyšování průměrného věku populace a před společností stojí otázka, jak zajistit, aby i lidé ve vyšším věku nacházeli smysl svého života a byl jim umožněn aktivní život s co nejdelší soběstačností fyzickou, sociální a ekonomickou. K tomu je ale potřebné zdraví. Zdraví starší generace se určitým způsobem odvíjí od životního stylu v průběhu celého jejich života. Pokud člověk o sebe pečoval celý život, má větší šanci na zdravý a plnohodnotný, nezávislý život i v pozdějším věku.

V současnosti je v našem státě cca 2,3 milionu seniorů pobírajících starobní důchod [14]. Zdravotní stav osob nad 60 let vykazuje vysokou nemocnost, která vyžaduje zhruba 60 % kapacity veškeré zdravotní péče [13]. Proto je nezbytné kromě kvalitní zdravotní péče zabezpečit i preventivní aktivity, které by mohly vést ke zlepšení zdravotního stavu této skupiny. Jednou z možností je i zajištění pravidelné pohybové aktivity a změny stravovacích návyků.

Stárnutí je přirozený a zákonitý jev, jedinci stejného kalendářního věku však mohou mít značně rozdílný biologický věk. Ten je dán především genetickými faktory, ale ve značné míře je ovlivněn životním stylem jedince.

Podle Spirduse (1995), se pro zpomalení stárnutí uvádějí tři rozhodující faktory, a to zlepšení kvality výživy a snížení celkového objemu konzumovaných potravin, přiměřený rozsah obecných aktivit (duševních i pracovních) a odpovídající objem tělesných a duševních cvičení. [13]

Dnešní svět dává přednost mládí, kráse, zdatnosti a výkonu. Stáří chápe jako nutné zlo a neuvědomuje si, že stáří má zkušenosti, moudrost a vyrovnanost. A je vyvrcholením celého dosavadního života. „Umění stárnout je umění žít, prožívat uspokojivě a plnohodnotně celý svůj život, žít v přítomnosti jako průsečíku minulého a budoucího života“ (Wolf, 1982). Závěrem lze říct, že společenské vědomí a představy o stáří jsou odrazem prostředí, v kterém žijeme. [13]

U seniorů se objevují určitá omezení ve fyzické i psychické výkonnosti. Stáří postihuje tělo jako celek, ale v jednotlivých orgánových soustavách se projevuje v různém čase. Nejvíce postihuje pohybový aparát, omezuje se hybnost kloubního aparátu, snižuje se rychlost, obratnost, síla i vytrvalost. Dochází k různým degenerativním onemocněním, např. artróza, osteoporóza. Proto by měl být pohyb starší generace zaměřen na lokomoční dovednosti bez výrazného zrychlení, změny směru, výskoků a pohybu na tvrdém podkladu. [13]

Cílem všech pohybových aktivit seniorů by mělo být zajištění soběstačnosti a nezávislosti na cizí pomoci. Dalším cílem by mělo být utváření nových sociálních kontaktů, vyplnění jejich volného času a udržení aktivního stylu života. [13]

Hlavním záměrem mé bakalářské práce je vytvoření podnikatelského záměru v oblasti pohybových aktivit pro seniory s cílem zapojení seniorů do pohybových aktivit a jejich navrácení do aktivního života. Dílčími cíly je navazování nových vztahů, usnadnění přechodu z pracovního procesu do starobního důchodu, vyplnění jejich volného času a jejich následné vzdělávání.

1. Současné situace starší populace

1.1. Lidské zdraví a prevence ve stáří

Z historického hlediska je zřejmé, že do konce 19. století většina lidí umírala na infekční nemoci, např. tuberkulóza, chřipka, záškr, zápal plic. V dnešní době můžeme mezi nejzávažnější onemocnění uvést např. kardiovaskulární onemocnění, rakovina a duševní onemocnění. Dle biopsychosociálního modelu zdraví je tělo a psychika považována za dva neoddělitelné aspekty, které ovlivňují zdravotní stav člověka. (Křivohlavý, 1999) Zdraví není považováno za něco automaticky daného, ale je dosaženo aktivním přístupem k životu. Předpokládá se, že postupně budou vytvářeny podmínky zdravotně pohybové prevence pro seniory a lidé pochopí, že investice do vlastního zdraví je nejmoudřejší a nejvhodnější investicí. [13]

1.2. Motivace seniorů k pohybu

Klíčovým momentem při rozhodování je neochota seniorů preventivě se zabývat pravidelným pohybem pro udržení kvality života. S pravidelným pohybem začínají až na začátku zdravotních potíží. Motivace a ovlivňování starších jedinců k aktivnímu stylu života, jehož nezbytnou součástí jsou tělovýchovné aktivity, je úkol velmi obtížný a dlouhodobý. Obecně je známo, že pohybová činnost lidí starších 50 let je značně malá. Nejčastější motivací k pohybovým aktivitám je okruh přátel se vztahem k pohybu, doporučení lékaře a zdravotní důvody a příklad rodinného prostředí. Za nejvýznamnější bariéry jsou pokládány zdraví, nemoc, zdatnost, pohodlnost, časově náročná dostupnost. Nejčastější příčiny pro zanechání pravidelné sportovní aktivity jsou nemoc, zranění, pocit únavy, výmluvy, ochabnutí zájmu. Psychologové uvádějí, že k setrvání v pravidelném cvičení nestačí pouze vědomí, že je užitečné pro zdraví a dlouhý život, ale lidé potřebují i emoční požitky z pohybu, radost z atmosféry a družnosti, která k pohybu patří. [13]

Odchodem do důchodu dochází dle sociologů ke snížení pohybové aktivity, zejména u žen a u lidí s nižším vzděláním, protože se u nich vytváří ostych cvičit, sportovat ve věku, který je okolím vnímán jako období klidné důstojnosti. [13]

1.3. Vhodné formy pohybu pro seniory

Pohyb je základní potřebou každého člověka. Může být zdrojem radosti a vnitřních prožitků, nejen pozitivních (uvolnění, radost), ale i negativních (únava, bolest, frustrace). Oba tyto prožitky mají pro člověka svůj význam, protože kdo nepozná námahu, nemůže vychutnat uvolnění (Hošek, 1992). Pro seniory jsou zvláště vhodné pohyby, které jsou pomalé, vědomě, klidně a soustředěně prováděné. Také jsou vhodné masáže, automasáže, cviky mimických svalů, očí, jazyka a cviky na jemnou motoriku. Na starší jedince působí příznivě příjemná tichá hudba, vhodný slovní doprovod, vysvětlení významu cvičení. To vše posiluje jejich vlastní sebedůvěru, sebeúctu a napomáhá jim zbavit se strachu ze závislosti na pomoci jiných, stárnutí, osamění.[13]

Závěrem lze říct, že přiměřený tělesný pohyb pomáhá k aktivnímu přístupu k životu. „Člověk smysluplně žije a je relativně zdrav, když se dostatečně pohybuje, plně dýchá, žije v rytmu s přírodou, rozumně se vyživuje, má svěží a pozitivní mysl a udržuje dobré vztahy se světem“ (Kubíčková, 1995). [13]

1.4. Současný trend

1.4.1. Tělovýchovná jednota Sokol (dále jen „TJ Sokol“)

Starší generace v současné době využívá k pohybovým aktivitám především nabídku občanských sdružení, jako jsou TJ Sokol. Nabídka aktivit v těchto jednotách je různorodá a pestrá. Je určena pro ty, kteří neusilují o maximální sportovní výkon, ale cvičí pro kondici, zdraví, radost, potěšení, prožitek. V sokolu cvičí všechny věkové kategorie - od těch nejmladších v oddílech rodičů a dětí a předškolních dětí až k seniorům. [11]

1.4.2. Univerzita třetího věku (dále jen „U3V“)

Další možností pro starší generaci je využití Celoživotního vzdělávání prostřednictvím U3V. Vysoké školy v rámci celoživotního vzdělávání poskytují vzdělávání široké veřejnosti, ale také vzdělávání seniorů. Vzdělávací aktivity jsou seniorům nabízeny formou zájmového studia prostřednictvím přednášek, kurzů,

seminářů, exkurzí a výletů s odborným doprovodem. Poskytování vzdělávání seniorům v rámci celoživotního vzdělávání se stává prestižní záležitostí každé vysoké školy. Vysoké školy se tímto způsobem snaží umožnit seniorské veřejnosti doplnit či obnovit si vědomosti v nejrůznějších oblastech kulturního a vědeckého života. Zároveň také slouží k udržování společenských aktivit, které mají podnítit samostatnost v rozšiřování vědomostí a napomáhat sociální soudržnosti občanů. [15]

Zakladatel U3V

První Univerzita třetího věku, jako moderní projekt celoživotního vzdělávání, byla založena v roce 1972 ve Francii v Toulouse na Univerzitě společenských věd. Pan Pierre Vellas, který byl zakladatelem a tvůrcem nových vzdělávacích metod, měl s touto myšlenkou velký úspěch. Tento specifický vzdělávací program se postupně rozšířil po celém světě. Do koncepce celoživotního učení se zapojily také UNESCO a Evropská unie. [15]

Vznik U3V v Československu

Na českých univerzitách vznikla U3V v roce 1986 prostřednictvím spojení aktivit Českého červeného kříže, Československé gerontologické společnosti v Olomouci, Univerzitou Palackého a především pak s olomouckou Fakultní nemocnicí. Hlavní nositel myšlenky U3V nebo také seniorské univerzity byl primář FN v Olomouci MUDr. Jaromír Vachutka. Hlavním bodem vzdělávacího programu bylo péče o člověka ve zdraví, nemoci a tísni. Témata zdravotnická převládala. Od této doby postupně U3V vznikají na všech univerzitách v České republice. Rokem 1990 začínají vznikat také na Slovensku. [15]

Vysoké školy a U3V

Zájem o vzdělávání ze strany seniorů neustále stoupá. V současné době nabízí vzdělávací programy 24 vysokých škol v ČR. Rostoucí počet Univerzit třetího věku při vysokých školách vyvolal potřebu koordinovat jejich činnost a za tímto účelem vznikla Asociace Univerzity třetího věku. [15]

Sportovní aktivity na U3V

Senioři se mohou kromě vzdělávání v oblasti historie, IT technologie a jiných, také věnovat pohybovým činnostem. Univerzity v dnešní době poskytují nejen sportovní aktivity přizpůsobené pro tuto věkovou kategorii, ale také další vzdělávání v problematice lidského těla, nemoci a jejich předcházení. Nejrozšířenější nabídku sportovních aktivit nabízí CESA VUT v Brně.

Pohybové studio pro seniory nabízené CASA VUT v Brně

Pohybové studio pro seniory je součástí Univerzity třetího věku (U3V) na VUT v Brně. Nabízí cyklus přednášek a cvičení, které doplňují a rozšiřují vědomosti i dovednosti seniorů z oblasti pohybových aktivit. **Cílem** vzdělávacího programu je pozitivně ovlivnit procesy stárnutí na úrovni psychické i fyzické, přiblížit lidem ve zralém věku zdravý způsob života a přispět tak k aktivnímu životu ve vyšším věku. Vzdělávací program je koncipován tak, aby si senioři doplnili vědomosti a dovednosti z oblasti pohybových aktivit. **Výukový program** pro seniory na VUT v Brně je rozdělen do tří na sebe navazujících kurzů. Každý kurz se dělí na semestry v délce 13 výukových týdnů, doplnkem jsou 3 soustředění v rekreačním zařízení školy na Ramzové. [9]

1.4.3. Možnost podnikání

Nabídku U3V mohou využívat pouze senioři bydlící v okolí univerzitního města. U ostatních je zájem omezen nutností dojíždění. Zaměření TJ Sokol není v každém městě či vesnici stejné, proto se zde nemusí vyskytovat cvičení pro seniory. Z tohoto důvodu zde vzniká volný prostor pro soukromé podnikání v oblasti pohybových aktivit pro seniory.

2. Založení podniku

2.1. Definice a způsob podnikání

V oblasti sportu je možno podnikat jako fyzická nebo právnická osoba. V rámci neziskové sféry lze zakládat občanská sdružení např. tělovýchovné jednoty, sportovní kluby, která zpřístupňují sportovní činnost pro širokou veřejnost. Jako fyzická osoba lze podnikat na základě založení živnosti volné „Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovních činností“ [17] a živnosti vázané „Poskytování tělovýchovných a sportovních služeb v oblasti“. [17]

„Živností“ je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní zodpovědnost za účelem dosažení zisku a z podmínek stanovených tímto zákonem“. [8]

Soustavná činnost znamená, že podnikání musí být provozováno soustavně, zákon však nestanovil žádné limity, tedy nemusí se jednat o každodenní či každotýdenní práci. Znakem musí být činnost, která se v určitých intervalech opakuje.

Vlastní odpovědnost znamená, že rizik a odpovědnosti z podnikání se nemůže podnikatel zbavit a fyzická osoba (dále jen „FO“) ručí za podnikání vždy celým svým majetkem.

Na vlastní jméno znamená, že podnikatel provádí svoji činnost pod vlastním jménem. Tím vystupuje z anonymity a osoby, které jednají podle jeho pokynů, musí jednat jeho jménem nebo jménem firmy. Nelze podnikat na někoho jiného.

Dosažení zisku znamená, že podnikání musí vždy směřovat k dosažení zisku. Tím se výrazně liší od charity, kterou nelze provozovat jako podnikání. [8]

Proto nelze za soukromé podnikání považovat tzv. švarcsystém (výkon závislé práce v jiném než pracovněprávním vztahu), neboť nesplňuje výše uvedené znaky a od 1. 1. 2012 je novelou zákoníku práce a zákona o zaměstnanosti tento systém definován jako nelegální práce. [16]

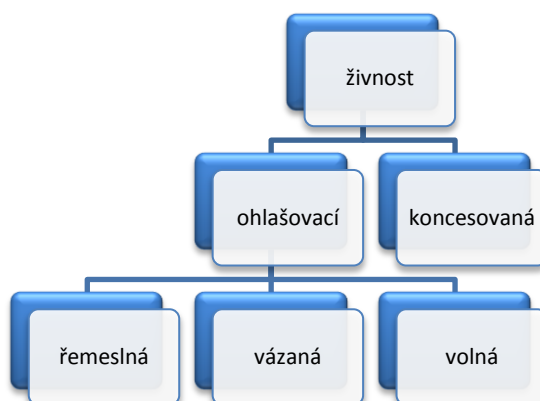
2.2. Založení živnosti

Každý žadatel o živnostenské oprávnění musí splňovat jednak všeobecné podmínky pro podnikání a v případě, kdy to vyžaduje zákon, i zvláštní podmínky.

Všeobecné podmínky pro podnikání jsou plnoletost (dosažení 18 let), způsobilost k právním úkonům, bezúhonnost (čistý trestní rejstřík). U živností vázaných, řemeslných a koncesovaných musí být splněny podmínky odborné způsobilosti, které jsou dány dosaženým vzděláním a praxí. [17]

2.2.1. Druhy živnosti

Živnostenský zákon uvádí toto členění živností.



Obrázek 1: Druhy živnosti (zdroj vlastní)

Živnost ohlašovací

Oprávnění podnikat vzniká u ohlašovacích živností již tím, že subjekt, který hodlá živnost provozovat, předepsaným způsobem tuto skutečnost ohlásil živnostenskému úřadu. Dotyčný musí splnit všechny zákonem předepsané podmínky a samo ohlášení musí být řádné, tedy musí obsahovat předepsané náležitosti (§45-46 živnostenského zákona). Ohlašovací živnosti se dělí na **1, řemeslné**, podmínkou

k jejichž provozování je odborná způsobilost získaná vyučením, resp. studiem (jde zejména o klasická řemesla); **2, vázané**, jejichž provozování vyžaduje zvláštní odbornou způsobilost, která se získává jinak než vyučením či studiem (např. osvědčením nebo autorizací); **3, volné**, u nichž není žádná odborná způsobilost předepsána. Výčet ohlašovacích živností řemeslných a vázaných je uveden v přílohách číslo 1 a 2 k živnostenskému zákonu. [18]

Živnost koncesovaná

Vznik oprávnění provozovat koncesovanou živnost je vázán na udělení oprávnění, tj. koncese. Vzhledem k tomu, že s provozováním koncesovaných živností souvisejí zvýšená rizika, stanoví zákon z důvodů ochrany veřejného zájmu vyšší nároky na odbornou způsobilost (příloha 3 k živnostenskému zákonu). Mimo to může živnostenský úřad stanovit podnikateli určité podmínky provozování živnosti. O vydání koncese je třeba požádat u příslušného ŽÚ. Ten rozhoduje ve správním řízení, přičemž postupuje na základě uvážení. Nemá-li žádost předepsané náležitosti (§ 50 živnostenského zákona), vyzve ŽÚ podnikatele, aby je odstranil, neučiní-li tak, řízení zastaví. Koncese se obvykle vydává teprve ke kladnému vyjádření příslušného orgánu státní správy, do jehož oboru působnosti živnost náleží (např. Ministerstva vnitra nebo Ministerstva obrany). Stanoviskem tohoto orgánu je ŽÚ vázán. [18]

Jestliže jsou splněny veškeré podmínky k provozování koncesované živnosti a je-li tu i kladné stanovisko uvedeného orgánu, vydá ŽÚ rozhodnutí o udělení koncese. Živnostenské oprávnění vzniká až právní mocí tohoto rozhodnutí, zahraniční osoby a PO, které se zapisují do obchodního rejstříku, však mohou zahájit provozování živnosti teprve dnem zápisu. Zahraničním osobám, které se zapisují do obchodního rejstříku, lze však vydat koncesní listinu ještě před tímto zápisem, české PO lze vydat koncesní listinu ještě před zápisem do obchodního rejstříku, pokud je prokázáno, že tato osoba vznikla. [18]

Při podnikání v oblasti sportu u živnosti vázané „Poskytování tělovýchovných a sportovních služeb v oblasti“ stanoví zákon o živnostenském podnikání tyto podmínky:

a) vysokoškolské vzdělání ve studijním programu a studijním oboru zaměřeném na tělesnou kulturu, tělovýchovu a sport

b) vyšší odborné vzdělání v oboru vzdělání zaměřeném na tělesnou kulturu, tělovýchovu a sport

c) osvědčení o rekvalifikaci nebo jiný doklad o odborné kvalifikaci pro příslušnou pracovní činnost vydaný zařízením akreditovaným podle zvláštních právních předpisů, nebo zařízením akreditovaným Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy, nebo ministerstvem, do jehož působnosti patří odvětví, v němž je živnost provozována. [17]

S podnikáním v oblasti sportu úzce souvisí i zajištění rekondičních služeb jako jsou masáže. Pro získání živnostenského oprávnění v této oblasti se vyžaduje splnění podmínky odborné způsobilosti, které uvádí zákon v příloze pro živnosti vázané:

a) odborná způsobilost k výkonu povolání lékaře a specializovaná způsobilost v oboru specializace rehabilitační a fyzikální medicína nebo tělovýchovné lékařství

b) odborná způsobilost k výkonu povolání fyzioterapeuta nebo maséra nebo nevidomého a slabozrakého maséra

c) vysokoškolské vzdělání ve studijním programu a studijním oboru rehabilitačního nebo tělovýchovného zaměření

d) osvědčení o rekvalifikaci nebo jiný doklad o odborné kvalifikaci pro příslušnou pracovní činnost vydaný zařízením akreditovaným podle zvláštních právních předpisů, nebo zařízením akreditovaným Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy, nebo ministerstvem, do jehož působnosti patří odvětví, v němž je živnost provozována

e) dílčí kvalifikace pro klasickou masáž nebo sportovní masáž [17]

V případě, že žadatel o živnostenské oprávnění nesplňuje zvláštní podmínky provozování živnosti, může provozovat živnost prostřednictvím odpovědného zástupce, což je fyzická osoba, která odpovídá za řádný provoz živnosti a musí splňovat všeobecné i řádné podmínky provozování živnosti. [17]

2.2.2. Prokazování živnostenského oprávnění

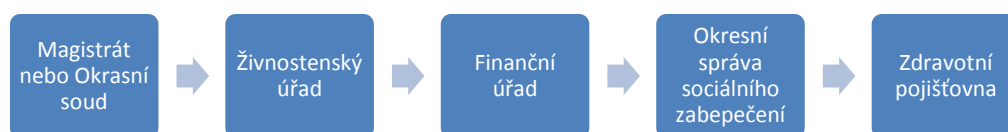
Podnikatel prokazuje své živnostenské oprávnění buď výpisem z živnostenského rejstříku (ohlašovací živnosti) nebo koncesí, což je státní souhlas (živnosti koncesované).

Živnostenský rejstřík je informační systém, jehož správcem je ŽÚ ČR a v tomto systému jsou zapsány podstatné informace související s provozováním živností, mezi které patří:

- jméno a příjmení, rodné číslo, datum narození podnikatele a jeho bydliště
- obchodní firma, je-li FO zapsána v OR, a identifikační číslo, bylo-li přiděleno
- předmět podnikání
- místo podnikání
- doba platnosti živnostenského oprávnění; u osoby, na kterou se vztahuje povinnost mít povolený pobyt, podle se touto dobou rozumí doba povoleného pobytu
- den vzniku živnostenského oprávnění
- datum a místo vydání výpisu

2.2.3. Postup při vyřizování živnosti

Každý žadatel o živnostenské oprávnění musí postupovat při vyřizování živnosti následujícím způsobem:



Obrázek 2: Postup při vyřizování živnosti (zdroj vlastní)

1. Magistrát nebo Okresní soud (CzechPoint)

Žadatel podává žádost o výpis z rejstříku trestu, jehož platnost je 3 měsíce. Poplatek za vydání činí 50 Kč.

2. Živnostenský úřad

Žadatel ohlásí živnost, popř. požádá o koncesi prostřednictvím předepsaného formuláře (lze použít jednotný registrační formulář), předloží požadované doklady (výpis z rejstříku trestu, občanský průkaz, doklad o vzdělání a praxi). Zaplatí registrační poplatek 1 000 Kč. Živnostenský úřad mu přidělí identifikační číslo.

3. Finanční úřad

Podnikatel se registruje k placení daní (daň z příjmu FO, DPH, daň ze závislé činnosti, silniční daň, ...) Finanční úřad mu přidělí daňové identifikační číslo ve tvaru CZ + rodné číslo pro FO.

4. Okresní správa sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovna

Podnikatel se registruje jako osoba samostatně výdělečně činná a vzniká mu povinnost platit měsíční zálohy na sociální a zdravotní pojištění.

2.2.4. Zánik živnostenského oprávnění

- smrtí podnikatele
- zánikem PO
- uplynutím doby (pokud bylo živnostenské oprávnění omezeno na dobu určitou)
- výmazem zahraniční osoby z OR
- rozhodnutím ŽÚ o zrušení živnostenského oprávnění
- vlastním rozhodnutím podnikatele

2.3. Podnikatelský plán

Podnikatelský plán je akčním návodem podniku pro určitý časový horizont. Je zpracováván především pro management firmy, dále slouží pro informování vlastníků firmy, partnerů firmy (banky, dodavatele, odběratele). [18]

Jeho podstatnou složkou je formulace věcné podoby vývoje firmy. Věcné záměry vývoje firmy jsou obsaženy v jednotlivých věcných strategiích (marketingové, prodejní, výrobní, nákupní, investiční, organizační apod.) Očekávané výsledky podnikatelské aktivity jsou obsaženy v jednotlivých strategiích, charakterizujících efekty podnikání (ekonomická, sociální, ekologická apod.). [18]

Podnikatelský plán je zpracováván ve variantách představujících předvídané změny vnitřních a vnějších podmínek podnikání. Významným nástrojem podnikatelského plánování jsou informační technologie umožňující na podkladě dialogového přístupu promítat do variant podnikatelského plánu výše uvedené změněné podmínky podnikání. [18]

Financování podnikání

Pro zahájení podnikání je nutné mít částečné vlastní zdroje, předložením podnikatelského záměru v bance, je možné získat úvěr na zahájení podnikání. Lze využít i speciální programy na podporu „malého podnikání“, protože podporovat podnikatele je v zájmu státu, podnikatelé se významně podílí na zaměstnanosti ČR a na tvorbě hrubého domácího produktu (dále jen „HDP“). [2]

Podporu podnikání lze získat spoluprací s úřadem práce (dále jen „ÚP“), který v rámci aktivní politiky zaměstnanosti poskytuje příspěvky na zřízení společensky účelného pracovního místa a dotací na úhradu vybraných budoucích nákladů souvisejících se vznikem pracovního místa.

Pro poskytnutí podpory z ÚP je nutné splnit tyto podmínky:

- žadatel musí být evidován na ÚP
- se zřízením místa musí vzniknout náklady spojené s nákupem strojů, zařízení, vybavení, tzn., že ho nelze použít na nákup materiálu, zboží, nájem, leasing apod.
- příjemce příspěvku musí svou činnost vykonávat po dobu stanovenou v dohodě s ÚP (min. 1 rok), jinak musí příspěvek vrátit [2]

Struktura podnikatelského plánu

1. Titulní strana – první strana projektu, která obsahuje následující informace: název podnikatelského plánu, jména osob spojených s projektem, navrhovaný nebo již existující obchodní název, datum.

2. Souhrn – osobní a profesní údaje, motivace k založení firmy (důvody, které vedly k rozhodnutí vstoupit do podnikání), charakteristika subjektu (specifikace a rozsah činnosti).

3. Charakteristika podnikatelského plánu – cíl projektu a hlavní předpoklady úspěšnosti projektu (stručná charakteristika podnikatelského plánu, jedná se o hlavní body podnikatelského plánu – cílová činnost, umístění, datum zahájení činnosti, rozsah podnikání, partnery, klienty, časový a organizační plán. Součástí je i uvedení hlavních předpokladů úspěšnosti projektu, jeho silné a slabé stránky), popis projektu (popis nabízených služeb včetně popisu realizací dané činnosti, místo podnikání, termín zahájení podnikání, personální zajištění činnosti či další důležité skutečnosti), údaje o majetkoprávních vztazích souvisejících s projektem.

4. Marketingový plán – konkurence v místě (zhodnocení trhu z hlediska konkurence, přednosti a nedostatky, srovnání s konkurencí, dostupnost ceny, kvalita, výhody a nevýhody nabízené služby), dodavatelé a odběratelé (podmínky na trhu, vliv sezónnosti na průběh podnikání), analýza propagace odbytu (forma propagace firmy na trhu, aby se firma dostala do povědomí potencionálních zákazníků, reklama, publicita,

podpora prodeje), cenová politika (forma stanovení ceny ve vztahu k trhu a konkurenci).

5. Ekonomický výhled – ekonomický výhled (přehled nutných nákladů spojených se zahájením podnikatelské činnosti a struktura zdrojů, ze kterých bude žadatel čerpat finanční prostředky), finanční plán (výhled tržeb, provozní náklady – struktura a zisk).

6. Silné a slabé stránky – silné a slabé stránky projektu (bodově), časový plán podnikání z hlediska rozvoje firmy (výhled od budoucna, záměry a cíle, specifikace očekávaných trendů a budoucích příležitostí).

7. Přílohy – výkaz zisků a ztrát, rozvahy, peněžní toky, výpis z obchodního rejstříku, životopisy, fotografie, výsledky průzkumu trhu, výsledky propagačních akcí, technologická schémata. [8]

2.4. Základní metody získávání informací

Základní význam pro konkurenceschopnost podnikání v dnešní době mají informace, a to především externí informace, které poskytují důležitá data o konkurenci a zákaznících. Společnost rychle směřuje k tzv. informačnímu věku, kde jsou informace klíčovým faktorem úspěchu. Získáváním informací se zabývá marketingový výzkum, který vychází ze sociologických výzkumů, je časově i finančně nákladný. Celý marketingový výzkum prochází několika etapami – nejdříve je definován problém, pak se stanoví plán výzkumu, následuje sběr informací a nakonec se provádí analýza sesbíraných dat a údajů. [6]

2.4.1. Proces marketingového výzkumu



Obrázek 3: Proces marketingového výzkumu (zdroj vlastní)

Definování problému – specifikuje se problém, který má být prostřednictvím výzkumu vyřešen a stanoví se cíle, kterých má být dosaženo.

Plán výzkumu – stanovuje se metoda výzkumu. Největším problémem je volba správného vzorku dotazovaných a správná velikost vzorku, neboť zvolený počet dotazovaných musí zajišťovat spolehlivost získaných informací.

Sběr informací – samotné zjišťování informací může probíhat formou pozorování, průzkumu (dotazník) nebo experimentu.

Analýza údajů – provádí se zpracování získaných informací a jejich analýza, přitom by měly být eliminovány nepodstatné, nepřesné a zmatené informace tak, aby výsledek výzkumu byl maximálně přesný a vypovídající. [6]

Ke zjišťování informací lze použít kvantitativní výzkum, který postihuje dodatečně velký a reprezentativní vzorek a dále kvalitativní výzkum, který sleduje průběh jevů, zaměřuje se na informace u malého vzorku nositelů a slouží ke zjišťování motivace, postojů a chování jednotlivců. [6]

Mezi metody kvantitativního výzkumu patří pozorování, experiment a průzkum. Při zpracování podnikatelského plánu byly použity metody pozorování a průzkum prostřednictvím dotazníků.

Pozorování je shromažďování informací, aniž by pozorovatel do pozorovaných skutečností nějak zasahoval. Lze jím zjistit informace, které by jejich nositel normálním způsobem nechtěl nebo nemohl poskytnout. Pozorování může probíhat zúčastněně, kdy pozorovatel je přímo mezi nositeli informací, nebo nezúčastněně, kdy pozorovatel sleduje nositele informací prostřednictvím techniky (záznam z průmyslové kamery, informace získané prostřednictvím zákaznických karet nebo sledováním vybraných webových stránek).

Experiment spočívá v záměrném navození nové situace s cílem zjistit příčiny a reakce nositele informace.

Průzkum může probíhat prostřednictvím osobního nebo telefonického rozhovoru a dotazníku.

U osobního rozhovoru se jedná o interaktivní techniku přímé komunikace „z očí do očí“ („face to face“). U této metody jsou kladeny vysoké nároky na kvalitu práce tazatele, na jeho vzhled, chování, nevýhodou může být pocit ztráty anonymity dotazovaného a jeho ovlivnění tazatelem, výhodou je pružnost a rychlost získávání informací.

Telefonický rozhovor představuje nejrychlejší a nejlevnější metodu získávání informací.

Dotazník je písemné oslovení dotazovaného s cílem získat informace, patří k relativně často používaným technikám průzkumu [6]. Tato metoda byla použita při sběru informací pro vypracování podnikatelského záměru.

Mezi techniky kvalitativního výzkumu patří např. brainstorming a skupinový rozhovor.

Brainstorming je skupinová diskuse s přesně stanovenými pravidly, jejímž cílem je vyprodukovat co nejvíce originálních myšlenek, námětů a nápadů.

Skupinový rozhovor (Focus Group) je řízený rozhovor skupiny vybraných osob, ve kterém dochází ke konfrontaci různých názorů a jejich modifikacím. Důležitá je osobnost moderátora, který musí být objektivní, znalý problému. [6]

2.4.2. Analýza marketingového prostředí

Marketingové prostředí je tvořeno vnějšími vlivy, které ovlivňují schopnost podniku rozvíjet se a udržovat úspěšné vztahy se svými cílovými zákazníky. Jedná se především o mikroprostředí, které zahrnuje nejbližší subjekty podniku (zákazníci, dodavatelé, konkurence). Činnost podniku však ovlivňují i faktory makroprostředí

(sociální, technické a technologické, ekonomické, politicko-legislativní, přírodní a ekologické).

SWOT analýza

Tato metoda byla použita při zpracování podnikatelského plánu. Při analýze mikroprostředí se využívá především SWOT analýza, která je založena na zvažování vnitřních faktorů podniku (silné a slabé stránky) a vnějších faktorů prostředí (příležitosti a hrozby). Silné a slabé stránky jsou faktory vytvářející nebo naopak snižující vnitřní hodnotu podniku (aktiva, dovednosti, podnikové zdroje atd.). Příležitosti a hrozby jsou faktory vnější, které podnik nemůže tak dobře kontrolovat. Může je ale identifikovat pomocí analýzy konkurence nebo pomocí analýzy demografických, ekonomických, politických, technických, sociálních, legislativních a kulturních faktorů působících v okolí podniku.

SWOT analýza		
	S – silné stránky	W – slabé stránky
O – příležitosti	Strategie SO	Strategie WO
T – hrozby	Strategie ST	Strategie WT

Tabulka 1: SWOT analýza (zdroj Kotler, P., Armstrong, G. Marketing)

Schéma SWOT analýzy

SO – využít silné stránky na získání výhody

WO – překonat slabiny využitím příležitosti

SW – využít silné stránky na čelení hrozbám

WT – minimalizovat náklady a čelit hrozbám [5]

SLEPT analýza

Při zpracování podnikatelského plánu byly použity aktuální informace hodnotící sociální a ekonomické prostředí ČR.

Pro analýzu makroprostředí se využívá SLEPT analýzy, která zahrnuje tyto faktory:

- Sociální prostředí - struktura obyvatelstva podle základních demografických kritérií (populační růst, migrace, porodnost, úroveň vzdělání)
- Technické a technologické prostředí – úzce souvisí s úrovní technického rozvoje, tempem inovací a zkracováním životního cyklu výrobků
- Ekonomické prostředí – je tvořeno makroekonomickými veličinami, jako jsou např. HDP, inflace, nezaměstnanost, daňová soustava
- Politické prostředí – zahrnuje legislativu, státní orgány a politické strany
- Přírodní a ekologické prostředí – zahrnuje zdroje, které jsou potřebné pro zajištění výroby a ekologické chování podniků [4]

Marketingový mix

Tento soubor marketingových nástrojů byl použit i při zpracování podnikatelského plánu.

„Marketingový mix je soubor marketingových nástrojů, které podnik využívá k tomu, aby dosáhl marketingových cílů na cílovém trhu“ (Kotler 2001). Marketingový mix zahrnuje čtyři nástroje, a to výrobek, cenu, distribuci a propagaci. Tento model se také označuje jako 4P (product, prices, place, promotion) a představuje pohled prodávajícího.

Výrobek je cokoliv, co uspokojuje potřebu nebo přání zákazníka, týká se nejen zboží, ale i služeb, zkušeností, informací, myšlenek. Zahrnuje rozmanitost produktu, jakost, design, značku, balení, služby.

Cena je jediným prvkem marketingového mixu, který vytváří příjmy pro podnik. Je důležitá i pro zákazníka, protože určuje množství peněžních prostředků, jichž se musí nákupem zříci. Současně je i jedním z prvků konkurenčního boje. Zahrnuje ceník, slevy, dobu splatnosti, platební podmínky.

Distribuce hledá spojení mezi výrobcem a zákazníkem, jde o procesy fyzického přemístění a změnu vlastnických vztahů. Zahrnuje distribuční cesty, pokrytí trhu, zásoby, dopravu.

Propagace má za úkol vyvolat a udržet zájem zákazníka o podnik a jeho nabídku produktů, cílem je nejen oslovovat zákazníka, ale působit i na okolí podniku. Zahrnuje reklamu, podporu, prodeje, PR, přímý marketing, osobní prodej. [4]

3. Vlastní podnikatelský záměr

Název podnikatelského plánu „Pohybové aktivity pro seniory“

Motto: „Je výhodnější investovat do pohybu než do léčiv“

3.1. Charakteristika podnikatelského subjektu

Osobní údaje

„Fiktivní osoba“

Právní forma podnikání

Fyzická osoba zapsaná v živnostenském rejstříku:

- a) Ohlašovací živnost volná „Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovních činností“
- b) Ohlašovací živnost vázaná „Poskytování tělovýchovných a sportovních služeb v oblasti“
- c) Ohlašovací živnost vázaná „Masérské, rekondiční a regenerační služby“

Místo podnikání

Pohybové aktivity se budou provozovat v pronajatých prostorách tělocvičen a v pronajatém plaveckém bazénu.

3.2. Profesní předpoklady

„Fiktivní osoba“ se od dětství věnovala sportovním aktivitám a pokračovala v nich až do dospělosti. Začala sportovní gymnastikou, tenisem, squashem a plaváním a postupně přešla na atletiku, kde se věnovala vrhačským disciplínám, ve kterých také reprezentovala Českou republiku na Mistrovství světa do 17 let. Po zranění se začala věnovat trenérské činnosti. K tomu si průběžně doplňovala vzdělání absolvováním různých kurzů, seminářů a školení a to ji přivedlo na myšlenku zvýšit si svou kvalifikaci studiem na VŠ s ekonomickým zaměřením. Během studia pokračovala ve vzdělávání v oblasti novinek. Tříletá praxe v práci s lidmi v oblasti sportu a volnočasových aktivit, kromě jiného, podnítilo myšlenku podnikání.

„Fiktivní osoba“ absolvovala tyto vzdělávací kurzy, kterými může prokázat svou odbornou způsobilost k provozování výše uvedených živností.

Absolvované kurzy

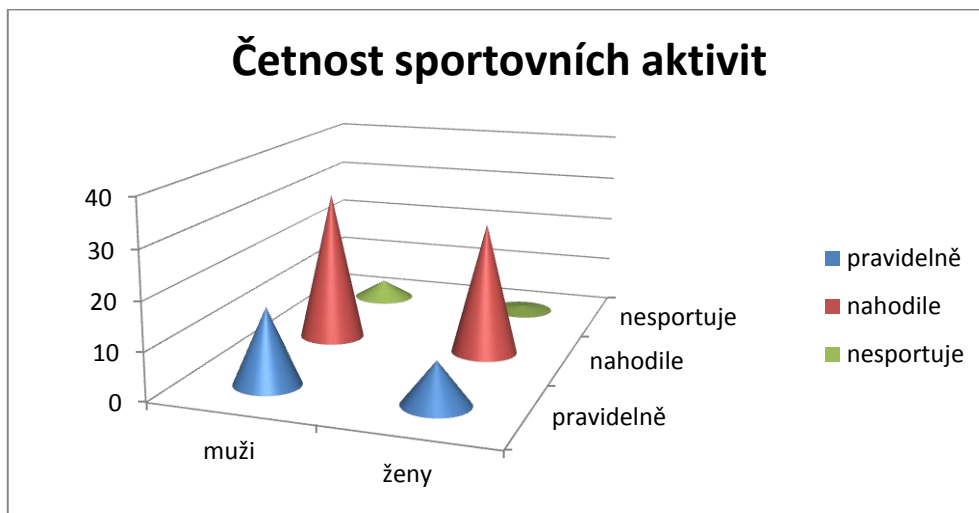
- Masérský rekvalifikační kurz s akreditace MŠMT ČR s celostátní platností, lektor Bc. David Rozbroj, Ostrava
- Baňkování - certifikát, lektor Bc. David Rozbroj, Ostrava
- Manuální lymfatická drenáž - certifikát, lektor RNDr. Bc. Helena Kvašňáková, Ostrava
- Instruktor fit-centra II. Třídy, rekvalifikační kurz s akreditací MŠMT ČR s celostátní platností, Prosport Ostrava – sportovní školicí středisko
- Cvičitel kondičního posilování – certifikát, lektorka PaedDr. Jitka Dýrová, CESA VUT BRNO
- Bosu ®core diplom - certifikát, lektor Mgr. Daniel Müller, Face academy Praha
- Flowin® core diplom - certifikát, lektor Mgr. Zbyněk Petr, Face academy Praha
- Port De Bras® basic - certifikát, lektor Julio Papi, Face academy Praha
- Trx® - certifikát, lektor Mgr. Jakub Wurzel, 3D fitness Žamberk
- Kruhový trénink - certifikát, lektor Petr Peč, 3D fitness Žamberk
- Trenér plavání III. třídy - osvědčení, garant Mgr. Jitka Pokorná, FTVS UK Praha
- Trenér squashe IV. třídy - osvědčení, lektor Ing. Pavel Sládeček, ČASQ
- Pilates institut - osvědčení, lektor Daniel Müller, Face academy Praha

3.3. Hlavní podnikatelské aktivity

Podnikatelský plán je vytvořen za účelem zahájení podnikatelské činnosti v oblasti pohybových aktivit především pro seniory včetně rekondičních služeb. Byl proveden vlastní průzkum, ve kterém byl rozeslán dotazník 100 respondentům (viz příloha 2). Cílem dotazníku bylo zjistit zájem současné populace o pohybové aktivity a jejich předpokladu sportování v seniorském věku. Na dotazník odpovědělo 87 dotazovaných, z toho je $\bar{Z} = 35$ a $M = 52$. Průzkumem bylo zjištěno, že se pohybovým aktivitám věnuje převážná část zkoumaného vzorku, který zahrnoval osoby se středním

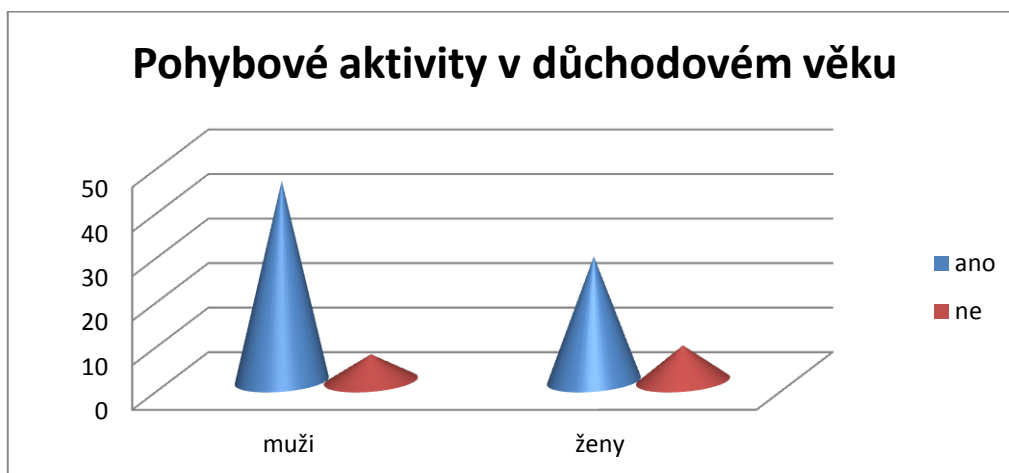
vzděláním ukončeným výučním listem ($\check{Z} = 42 \%$, $M = 35 \%$), úplným středoškolským vzděláním ukončeným maturitní zkouškou ($\check{Z} = 26 \%$, $M = 52 \%$) a s vysokoškolským vzděláním ($\check{Z} = 32 \%$, $M = 13\%$).

Výzkumem bylo zjištěno, že většina respondentů sportuje nahodile (68 %) a pouze 29 % z dotázaných sportuje pravidelně. (viz níže uvedený graf)



Graf 1: Četnost sportovních aktivit (zdroj vlastní)

Z osloveného vzorku respondentů se 92 % shodovalo v tom, že pohyb je důležitý v každém věku a 89 % předpokládá, že se bude přiměřenému pohybu věnovat i v důchodovém věku. (viz graf níže)



Graf 2: Pohybové aktivity v důchodovém věku (zdroj vlastní)

3.3.1. Plánované pohybové aktivity

Nordic walking („severská chůze“)

Nordic walking (dále jen „NW“) je chůze za se specificky konstruovanými holemi. Díky holím se zapojují do pohybu horní končetiny a svaly trupu, tím dosahujeme toho, že je chůze rychlejší a dochází k zapojení více svalů a tím také ke zvýšení náročnosti aktivity na lidský organismus. Hole nám zajišťují oporu v nerovném terénu, v chůzi do kopce i z kopce. Odlehčují nám pohybový aparát. Je to vhodná aktivita pro zlepšení fyzické kondice a srdeční činnosti. [7]

Pilates

Pilates je cvičení, které vyvinul Joseph Hubertus Pilates. Inspiroval se ve starých kulturách. Cílem cvičení pilatek je souhra mezi tělem a myslí. Pohyb musí být procítěný. Cvičení rozvíjí koordinaci, sílu, rovnováhu, flexibilitu a dýchání. Zaměřuje se na svaly celého těla, hlavně na svaly vnitřní. Hlavním účelem je posílit střed těla tzv. core. Pilates klade důraz na správné dýchání. Díky pravidelnému cvičení jsou svaly vypracované, dlouhé a štíhlé. Pilates klade důraz na základní principy, do nichž patří plynulost, flexibilita, dýchání, kontrola, koncentrace, přesnost. [3]

Práce s vlastním tělem

Hodiny zaměřeny na správné dýchání, správné nastavení těla. K tomu se bude využívat vlastní váha těla a různé druhy balančních pomůcek jako jsou balanční úseče (bosu, pecky, atd.), dále overbally, velké míče, pěnové válce, stepy, posilovací tyče a míčky.

Aquafitness

Hodiny budou zaměřeny na prvky aqua aerobiku v pomalejším tempu, které budou propojeny s plaváním. Hodiny budou více silové, tempo nebude vysoké, ale vytrvalostní díky propojení s plaváním. Cvičení ve vodě je velice vhodné i pro seniory s nadváhou, protože voda tělo nadlehčuje, a tím se tolik nezatěžuje pohybový aparát.

Plavání

Samostatné hodiny plavání budou zaměřeny na zlepšení plavecké techniky. V hodinách se budou využívat plavecké pomůcky, jako jsou plavecké desky či nudle. Hlavním náplní hodin bude správné dýchání do vody, správné nastavení u plavecké polohy prsa a naučení či zdokonalení plaveckých stylů kraul a znak. Nejvíce vhodný, pro seniory je znak, pak kraul, ale ten vyžaduje také nároky na vitální kapacitu plic, dýchání. Prsa jsou koordinačně náročná, náročná na funkčnost kloubního systému. Jsou zde vhodné i pomůcky pro plavání – nadlehčovací pásy atd. Správná technika plaveckého stylu prsa nám zaručí nepřetěžování krční páteře a tím eliminaci zdravotních problémů.

Mezi rekondiční služby budou zařazeny masáže klasické, lymfatické drenáže a baňkování.

Sportovní a rekondiční masáže

Masáž je vyhledávaná procedura a jejich obliba v dnešní době stále stoupá. Při současném životním stylu, který je chudý na pohyb dochází k častým poruchám pohybového aparátu tzv. „civilizační potíže“. Jejich příčinou je nedostatek pohybu, sedavé zaměstnání a jednostranná pohybová zátěž, ale i nedostatečná regenerace unaveného organismu.[10]

Lymfatické drenáže

Technika lymfatické drenáže („masáže“) je nadmíru vyhledávanou především u žen a to nejen z kosmetických důvodů, ale i pro svůj zásadní dopad na imunitu, otoky, detoxikaci, únavový syndrom, bolesti hlavy a migrény, stres, celulitidu...[1]

Baňkování

Metoda podtlakové masáže, stará cca 5,5 tisíce let, je jednou z fyzioterapeutických metod, které ovlivňují reflexní cestou pohybové ústrojí a funkce vnitřních orgánů. [1]

3.4. Analýza trhu

3.4.1 SLEPT analýza

Jak již bylo uvedeno v teoretické části, tato analýza se zabývá hodnocením základních faktorů, které ovlivňují trh.

Sociální prostředí - demografické údaje

Podle údajů ČSÚ má ČR k 31. 12. 2011 10,5 mil. obyvatel, z toho je 2,3 mil starobních důchodců, průměrný věk penzistů je 68 let a průměrná výše důchodů 10 552 Kč. V národním hospodářství pracuje cca 157 tis. starobních důchodců. [12]

Technické a technologické prostředí

Technický rozvoj vede k tomu, že obyvatelstvo má stále méně přirozeného pohybu, dochází u nich k civilizačním chorobám.

Ekonomické prostředí

Hrubý domácí produkt představuje celkové množství statků a služeb, které byly vytvořeny na území ČR za jeden rok. Za rok 2011 činil HDP 3 807 mld. Kč, oproti roku 2010 došlo k nárůstu o 1,7 %. [12]

Inflace představuje všeobecný nárůst cen a zároveň pokles kupní síly peněz. Inflace se vypočítává prostřednictvím tzv. spotřebitelského koše, který zahrnuje reprezentativní výrobky a služby (cca 700) a porovnávají se ceny ve dvou srovnávaných obdobích. Průměrná meziroční míra inflace v roce 2011 byla 1,9 %. Míra inflace vyjádřená přírůstkem průměrného indexu spotřebitelských cen za posledních 12 měsíců proti průměru předchozích 12 měsíců byla v březnu 2012 2,4 %. Současný nárůst cen vede k tomu, že obyvatelstvo omezuje tzv. zbytné výdaje rodinného rozpočtu. [12]

Průměrná mzda v ČR činí 24 319 Kč, oproti předcházejícímu roku narostla o 522 Kč. [12]

Míra nezaměstnanosti k 31. 12. 2011 činila 8,6 %, v absolutním vyjádření se jednalo o cca 508 tis. registrovaných nezaměstnaných. [12]

Politické prostředí

Legislativa, která je platná pro oblast podnikání, je dána především živnostenským zákonem, dále zákonem o dani z příjmu, zákonem o sociálním a zdravotním pojištění, zákoníkem práce.

3.4.2. Marketingový mix

Výrobek (služba)

V předcházející kapitole byly uvedeny nabízené služby v oblasti pohybových aktivit i rekondičních služeb. V rámci těchto činností budou v nabídce jednotlivé lekce nebo balíčky za zvýhodněnou cenu.

1. Balíček 10 + 1. Tento balíček bude obsahovat permanentku na 10 vstupů na jakékoliv cvičení v tělocvičně, navíc jako bonus jeden vstup zdarma.
2. Balíček 10 + 10. Balíček bude obsahovat permanentku na 10 vstupů na lekce v tělocvičně a 10 vstupů na aqua fitness. K tomuto balíčku bude nabízena jedna klasická masáž zdarma.
3. Kurz plavání v délce 4 měsíců (16 lekcí).
4. Outdoorový trénink – akce pořádána jedenkrát za měsíc.
5. Permanentka na masáže (klasická, lymfatická drenáž, baňkování)
6. Osobní trénink – plavání, zdravotní cvičení, squash, pilates
7. Zaváděcí akce – k balíčkům „10 + 1“ a „10 + 10“ bude poskytnuta sleva 10 % na osobní trénink.

Cena

Ceny nabízených služeb se stanoví na základě skutečných nákladů s ohledem na konkurenci a kupní sílu obyvatelstva.

Lekce	Cena/lekce
Trénink nordic walking	100,00 Kč
Pilates, práce s vlastním tělem	60,00 Kč
Aqua fitness	120,00 Kč
Plavání	100,00 Kč
Osobní trénink (plavání, squash)	250,00 Kč
Osobní trénink (pilates)	350,00 Kč
Masáže	200,00 Kč

Tabulka 2: Ceník lekcí (zdroj vlastní)

Balíček	Cena/balíček
„10 + 1“	600,00 Kč
„10 + 10“	1 800,00 Kč
Kurz plavání	1 440,00 Kč
Osobní trénink se slevou 10 % (plavání, squash)	225,00 Kč
Osobní trénink se slevou 10 % (pilates)	315,00 Kč

Tabulka 3: Balíčky služeb (zdroj vlastní)

Propagace

K propagaci budou využity letáky, které budou umístěny v lékárnách, ordinacích lékařů, poštách a magistrátu města a obecních úradech. K prezentaci bude využita zřízena webová stránka, která bude přehledná a poutavá. Budou na ni uvedena videa s ukázkami a popisem jednotlivých druhů lekcí. Na webových stránkách bude uveden týdenní rozpis cvičení s on-line rezervací, ceník, aktuality.

V rámci prezentace nabízených služeb bude předvedena ukázková hodina zdarma.

Distribuce

V místě podnikání budou pohybové aktivity probíhat v pronajaté tělocvičně a v plaveckém bazénu. Pro získání většího počtu klientů s ohledem na jejich pohodlí a časovou úsporu se lekce budou konat i v okolních vesnicích, které mají k dispozici vhodné prostory pro pohybové aktivity, tzn., že lektor bude dojíždět za svými klienty.

Masáže budou v případě požadavku klienta prováděny u něj doma, aby byla navozena příjemná atmosféra domácího prostředí.

3.5. Dodavatelé

Za své dodavatele cvičebního materiálu si vybrala ověřené firmy na sportovním trhu. To by mělo být zárukou rychlého a spolehlivého zajištění objednávek a férového jednání. V příloze přikládá souhrn cvičebních pomůcek vhodných pro využití v lekcích. Mezi dodavatele patří Czech Face Praha, 3D Fitness, Insportline.

3.6. SWOT analýza

<p>Silné stránky</p> <p>Závodní činnost od dětství</p> <p>Sport jako životní styl</p> <p>Znalost sportovního i závodního prostředí</p> <p>Znalost negativních dopadů závodního sportu na zdraví člověka</p> <p>Vzdělání v oblasti managementu a sportu</p> <p>Neustálá touha po vzdělávání v oboru a ochota věnovat čas studiu nových poznatků a jejich aplikace v praxi</p> <p>Samostatnost a rozhodnost v krizových situacích</p> <p>Komunikativnost a empatie</p> <p>Cílevědomost a kreativita</p>	<p>Slabé stránky</p> <p>Nízký věk a s ním související nedůvěra v mé schopnosti a znalosti</p> <p>Delší doba nutná k získání jejich důvěry</p> <p>Nedostatek informací o službách</p>
<p>Příležitosti</p> <p>Finanční i časová dostupnost služeb</p> <p>Zvyšující se zájem seniorů o aktivní život</p> <p>Aktivní naplnění jejich volného času</p> <p>Vytváření nových sociálních vazeb a kontaktů</p> <p>Malá nabídka služeb v této oblasti v dané lokalitě</p>	<p>Hrozby</p> <p>Nedostatek finančních prostředků a finanční problémy související s růstem životních nákladů a tím pádem omezení zbytných výdajů</p> <p>Generace dnešních seniorů nebyla zvyklá využívat služeb v pohybových aktivitách, nechápe smysl rekondice</p> <p>Nedůvěra v soukromý sektor poskytující služby</p> <p>Přednost lékařské a farmaceutické pomoci před prevencí pohybových omezení</p>

Tabulka 4: SWOT analýza (zdroj vlastní)

3.7. Vyhodnocení dotazníku o pohybových aktivitách

Vlastním průzkumem na základě dotazníku jsem zjistila následující informace, které jsem zpracovala do tabulek. Svým dotazováním jsem se snažila zjistit, zda a v jakém rozsahu se dospělá populace věnuje pohybovým aktivitám. Také jsem zjišťovala, zda předpokládají, že se budou věnovat pohybovým aktivitám i v důchodovém věku. V tabulkách uvádím srovnávání mužů a žen. V přílohách jsou pro větší názornost uvedeny grafy.

1. Sportujete (příloha 3 – graf A3, B3)

	pravidelně	náhodně	nesportuji
muži	16	32	4
ženy	9	28	1

Tabulka 5: Sportování (zdroj vlastní)

Z výsledku výzkumu vyplynulo, že pravidelnému pohybu se věnuje $M = 31 \%$ a $Ž = 26 \%$. Náhodně $M = 61 \%$ a $Ž = 80 \%$. Zbývající procenta tvoří skupina nesportujících.

2. Četnost hodin v týdnu věnovaným sportovním aktivitám (příloha 3 – graf A4, B4)

	1 hodina	2 – 3 hodiny	4 – 5 hodin	6 a více hodin
muži	11	28	5	5
ženy	10	20	3	1

Tabulka 6: Četnost hodin v týdnu věnovaným sportovním aktivitám (zdroj vlastní)

Z této tabulky jasně vyplývá, že nejvíce dotazovaných sportuje 2 – 3 hodiny týdně. Více než 5 hodinám týdně se věnuje 10 % mužů a pouze 3 % žen.

3. Přednost sportování v prostorách (příloha 3 – graf A5, B5)

	indoore	outdoore
muži	13	38
ženy	10	30

Tabulka 7: Přednost sportování v prostorách (zdroj vlastní)

Z výsledků vyplývá, že většina upřednostňuje sportování venku. Na outdoorové aktivity mají značný vliv i jednotlivá roční období. Upřednostnění venkovních

sportovních aktivit vychází i z finanční situace, protože se mohou provozovat zdarma či za nižší úplatu než aktivity indoorové.

4. Upřednostňované sportovní aktivity (příloha 3 – graf A6, B6)

	aerobní aktivity	zdravotní cvičení	plavání	kolo	chůze	běh	kolektivní míčové hry	individuální míčové hry	zimní sporty
muži	1	4	21	35	20	7	25	5	19
ženy	8	10	20	30	25	4	3	0	7

Tabulka 8: Upřednostňované sportovní aktivity (zdroj vlastní)

Nejvíce se ženy i muži věnují jízdě na kole. Využívají ji především jako dopravní prostředek. Skoro polovina mužů (48 %) se věnuje kolektivním míčovým hrám. Nejméně se věnují aerobním aktivitám. Ženy se nejvíce kromě jízdy na kole věnují chůzi a plavání. Nejméně se ženy věnují individuálním a kolektivním míčovým hrám a také běhu.

5. Předpoklad pohybové aktivity v důchodovém věku (příloha 3 – graf A7, B7)

	ano	ne
muži	45	6
ženy	28	8

Tabulka 9: Předpoklad pohybové aktivity v důchodovém věku (zdroj vlastní)

Muži i ženy v různých věkových kategoriích se shodli, že se pohybovým aktivitám budou věnovat i v seniorském věku. U žen to bylo 78 % a u mužů 88 %. Proto lze předpokládat, že se stanou budoucími klienty, s kterými počítá tento podnikatelský záměr.

3.8. Ekonomický výhled

Zahájení podnikání vždy vyžaduje určité finanční prostředky, proto je důležité sestavit si ekonomický výhled, který zahrnuje počáteční výdaje spojené se zahájením podnikání. Dále je nutné si upřesnit, z jakých zdrojů budou čerpány finanční prostředky. Ekonomický výhled obsahuje i předpokládané tržby a výdaje v následujících třech letech.

3.8.1. Zřizovací výdaje

Výdaje	Částka
Výpis z rejstříku trestu	50,00 Kč
Živnostenské oprávnění	1 000,00 Kč
Nákup pomůcek	256 536,00 Kč
Leasing auto – první zvýšená splátka	34 352,00 Kč
Záloha na měsíční nájemné (tělocvična, bazén)	16 000,00 Kč
Propagace	25 000,00 Kč
Celkem	332 938,00 Kč

Tabulka 10: Zřizovací výdaje (zdroj vlastní)

Tyto zřizovací náklady budou financovány vkladem osobním vkladem podnikatele ve výši 500 000,00 Kč.

Leasingová smlouva

Vzhledem k tomu, že se předpokládá dojíždění ke klientům, je nezbytným výdajem pro podnikání pořízení osobního automobilu. Z důvodu nedostatečného množství finančních prostředků při zahájení podnikání byl zvolen způsob pořízení prostřednictvím finančního pronájmu.

Předmět smlouvy: osobní automobil Škoda Fabia

Cena předmětu: 200 000,00 Kč

Finanční služby: 65 000,00 Kč

Kupní cena: 1 200,00 Kč

Délka trvání leasingové smlouvy: 60 měsíců

Datum uzavření leasingové smlouvy 1. 7. 2012 (datum je shodný s převzetím automobilu)

Hodnota leasingové smlouvy: 266 200,00 Kč

Celková výše nájemného: 265 000,00 Kč

Mimořádná splátka zaplacená při sepsání smlouvy: 30 000,00 Kč

Výše měsíčního nájemného: 4 417,00 Kč

Výše měsíční platby: 4 352,00 Kč

rok	platby	výdaje
2012	56 112,00 Kč	26 502,00 Kč
2013	52 224,00 Kč	53 004,00 Kč
2014	52 224,00 Kč	53 004,00 Kč
2015	52 224,00 Kč	53 004,00 Kč
2016	52 216,00 Kč 1 200,00 Kč	53 004,00 Kč
2017		26 482,00 Kč
Celkem	266 200,00 Kč	265 000,00 Kč

Tabulka 11: Leasing (zdroj vlastní)

3.8.2. Předpokládané běžné měsíční výdaje v 1. roce podnikání

Měsíční výdaj	Částka
Nájemné	16 000,00 Kč
Leasing	4 352,00 Kč
Odpisy krátkodobého hmotného majetku	7 126,00 Kč
Režijní náklady (PHM, telefon, internet, kancelářské potřeby, poplatky)	5 000,00 Kč
Propagace	1 000,00 Kč
Sportovní oblečení	1 000,00 Kč
Celkem	34 478,00 Kč

Tabulka 12: Předpokládané běžné měsíční výdaje v 1. roce podnikání (zdroj vlastní)

Měsíční platby, které nejsou daňově uznatelné v 1. roce podnikání

Záloha na sociální pojištění OSVČ	1 836,00 Kč
Záloha na zdravotní pojištění OSVČ	1 697,00 Kč

Tabulka 13: Měsíční platby neuznatelné v 1. roce podnikání (zdroj vlastní)

3.8.3. Předpokládané příjmy za měsíc v 1. roce podnikání

Lekce	Částka
Práce s vlastním tělem, pilates	24 000,00 Kč
Plavání a aqua fitness	21 600,00 Kč
Osobní trénink	15 000,00 Kč
Masáže	12 000,00 Kč
Nordic walking	1 000,00 Kč
Celkem	73 600,00 Kč

Tabulka 14: Předpokládané příjmy za měsíc v 1. roce podnikání (zdroj vlastní)

3.8.4. Předpokládaný měsíční výsledek hospodaření v 1. roce podnikání

Text	Částka
Předpokládané měsíční příjmy	73 600,00 Kč
Předpokládané měsíční výdaje	34 478,00 Kč
Předpokládaný výsledek hospodaření - zisk	39 122,00 Kč

Tabulka 15: Předpokládaný měsíční výsledek hospodaření v 1. roce podnikání (zdroj vlastní)

Předpoklad platby daně z příjmu fyzických osob za 1. rok podnikání

Text	Částka
Základ daně § 7	234 700,00 Kč
Daň 15 %	35 205,00 Kč
Sleva na poplatníka	24 840,00 Kč
Daňová povinnost	10 365,00 Kč

Tabulka 16: Předpoklad platby daně z příjmu fyzických osob za 1. rok podnikání (zdroj vlastní)

Předpoklad platby sociálního a zdravotního pojištění za 1. rok podnikání

Text	Částka
Vyměřovací základ - 50% ze základu daně	117 366,00 Kč
Odvod sociálního pojištění 29,2 %	32 271,00 Kč
- na zálohách zapláceno	11 016,00 Kč
- doplatek	23 255,00 Kč
Nová výše záloh	5 712,00 Kč
Odvod zdravotního pojištění 13,5 %	15 845,00 Kč
- na zálohách zapláceno	10 182,00 Kč
- doplatek	5 663,00 Kč
Nová výše záloh	2 640,00 Kč

Tabulka 17: Předpoklad platby sociálního a zdravotního pojištění za 1. rok podnikání (zdroj vlastní)**3.8.5. Ekonomický výhled v prvních třech letech podnikání****Příjmy, výdaje a hospodářský výsledek**

Text	1. rok	2. rok	3. rok
Příjmy	441 600,00 Kč	971 520,00 Kč	1 020 096,00 Kč
Výdaje	206 868,00 Kč	475 797,00 Kč	523 377,00 Kč
Výsledek hospodaření	234 732,00 Kč	495 723,00 Kč	496 719,00 Kč

Tabulka 18: Předpokládané příjmy a výdaje v prvních třech letech podnikání (zdroj vlastní)

Předpokládá se, že v průběhu podnikání se budou navyšovat příjmy z důvodu rozšíření klientely. Současně však porostou i výdaje. Přesto se očekává příznivý výsledek hospodaření, který ovšem bude snížen o povinnost zaplatit daň, povinné sociální a zdravotní pojištění.

Cash flow

Výkaz Cash flow zachycuje peněžní tok. Je odlišný od výsledku hospodaření, protože zachycuje pohyb peněz v jednotlivých obdobích.

	1. rok	2. rok	3. rok
Počáteční stav peněžních prostředků	500 000,00 Kč	308 094,00 Kč	510 621,00 Kč
- Zřizovací výdaje	332 938,00 Kč	-	-
+ Příjmy	441 600,00 Kč	971 520,00 Kč	1 020 096,00 Kč
- Výdaje	300 568,00 Kč	768 993,00 Kč	838 060,00 Kč
Konečný stav peněžních prostředků	308 094,00 Kč	510 621,00 Kč	692 657,00 Kč

Tabulka 19: Cash flow (zdroj vlastní)

V Cash flow jsou ve výdajích zahrnuty i výdaje daňově neuznatelné – osobní spotřeba podnikatele, platba daně z příjmu fyzických osob a platba sociálního a zdravotního pojištění. Z uvedené tabulky vyplývá, že návratnost vkladu podnikatele ve výši 500 000,00 Kč je zajištěna během tří let podnikání.

Závěr

Předložený podnikatelský plán svou rozsáhlou nabídkou pohybových aktivit pro seniory by měl směřovat k naplnění hlavního cíle bakalářské práce, kterým je zapojení seniorů do aktivního života. Vzhledem k tomu, že v nabídnutých lekcích nebude více než 10 klientů, bude zaručen individuální přístup ke každému z nich. Bude v nich prostor pro komunikaci, vzájemné poznání a empatii. Nabídka individuálních tréninků je zárukou kvalitního vedení při pohybových aktivitách a jejich správného provedení. Tím by měla být vybudována důvěra mezi klientem a lektorem. Rozsah služeb se v závislosti na zájmu klientů může dále rozšiřovat i o pohybové aktivity vhodné pro celou rodinu. Díky tomu by docházelo k utužování rodinných vztahů a vzájemným prožitkům, které by přispěly k obohacení života seniorů.

Při předpokládaném obsazení jednotlivých kurzů klienty je reálný předpoklad úspěšnosti projektu po ekonomické stránce. Jeho úspěšnost však do značné míry souvisí s celkovým ekonomickým vývojem naší republiky. Pokud se budou snižovat reálné příjmy obyvatelstva, především starobní důchody, pak dojde v první řadě k omezování zbytných výdajů, za které mohou být považovány i výdaje na pohybové aktivity.

Literatura

1. *Baňkování. Lymfatická drenáž.* [on-line] 2012 [cit. 2012-05-18] Dostupné z <http://www.zazrakyduse.cz/>
2. *Dotace.* [on-line] 2012 [cit. 2012-05-20] Dostupné z portal.mpsv.cz/sz/zamest/dotace/apz . Poslední aktualizace 23. 1. 2012
3. *Historie pilates.* [on-line] 2012 [cit. 2012-05-18] Dostupné z <http://www.pilatesclinicacademy.cz/historie-pilates-institute/>
4. Kaňovská, L. *Základy marketingu.* 1. vydání. Brno: Akademické nakladatelství Cerm, s.r.o. 2009. 21 s. ISBN 978-80-214-3838-5
5. KOTLER, P. *Marketing. Management.* Praha: Grada Publishing, 2001. 719 s. ISBN 80-247-0016-6
6. Moudrý, M. *Marketing, Základy marketingu.* 1. vydání. Kralice na Hané: Computer Media s.r.o., 2008. 65 s. ISBN 978-807402-002-5
7. *Nordic walking.* [on-line] 2012 [cit. 2012-02-8] Dostupné z <http://www.nordic-walking.cz/>
8. *Podnikatelský záměr. Podnikání.* [on-line] 2012 [cit. 2012-05-20] Dostupné z www.ipodnikatel.cz
9. *Pohybové studio pro seniory.* [on-line] 2012 [cit. 2012-05-18] Dostupné z <http://www.cesa.vutbr.cz/zajemci-o-studium/pohybove-studio-pro-seniory-u3v>
10. *Regenerační a sportovní masáž.* [on-line] 2012 [cit. 2012-05-18] Dostupné z <http://is.muni.cz/do/1499/el/estud/fsps/ps09/masaz/web/index.html>
11. *Sport pro všechny.* [on-line] 2012 [cit. 2012-05-18] Dostupné z <http://www.sokol-cos.cz/COS/testwww.nsf/pages/sport-pro-vsechny-8EEC>
12. *Statistika.* [on-line] 2012 [cit. 2012-04-29] Dostupné z www.czso.cz/csu
13. Štilec, M. *Program aktivního stylu života pro seniory.* 1. vydání. Praha: Portál, 2004. 136 s. ISBN 80-7178-920-8.
14. Tisková zpráva 2012. [on-line] 2012 [cit. 2012-05-20] Dostupné z www.cssz.cz
15. *Univerzita třetího věku.* [on-line] 2012 [cit. 2012-04-29] Dostupné z <http://www.slu.cz/slu/cz/czv/utv/o-nas>
16. Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce ze dne 18. 5. 2012
17. Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání ze dne 18. 5. 2012

18. Žák, M. a kol. *Velká ekonomická encyklopedie*. 2. vydání. Praha: Linde Praha, a. s. 2002. 887 s. ISBN 80-7201-381-5.

Seznam tabulek

Tabulka 1: SWOT analýza (<i>zdroj Kotler, P., Armstrong, G. Marketing</i>)	25
Tabulka 2: Ceník lekcí (<i>zdroj vlastní</i>)	35
Tabulka 3: Balíčky služeb (<i>zdroj vlastní</i>)	35
Tabulka 4: SWOT analýza (<i>zdroj vlastní</i>)	37
Tabulka 5: Sportování (<i>zdroj vlastní</i>)	38
Tabulka 6: Četnost hodin v týdnu věnovaným sportovním aktivitám (<i>zdroj vlastní</i>)	38
Tabulka 7: Přednost sportování v prostorách (<i>zdroj vlastní</i>)	38
Tabulka 8: Upřednostňované sportovní aktivity (<i>zdroj vlastní</i>)	39
Tabulka 9: Předpoklad pohybové aktivity v důchodovém věku (<i>zdroj vlastní</i>)	39
Tabulka 10: Zřizovací výdaje (<i>zdroj vlastní</i>)	40
Tabulka 11: Leasing (<i>zdroj vlastní</i>)	41
Tabulka 12: Předpokládané běžné měsíční výdaje v 1. roce podnikání (<i>zdroj vlastní</i>)	41
Tabulka 13: Měsíční platby neuznatelné v 1. roce podnikání (<i>zdroj vlastní</i>)	42
Tabulka 14: Předpokládané příjmy za měsíc v 1. roce podnikání (<i>zdroj vlastní</i>)	42
Tabulka 15: Předpokládaný měsíční výsledek hospodaření v 1. roce podnikání (<i>zdroj vlastní</i>)	42
Tabulka 16: Předpoklad platby daně z příjmu fyzických osob za 1. rok podnikání (<i>zdroj vlastní</i>)	42
Tabulka 17: Předpoklad platby sociálního a zdravotního pojištění za 1. rok podnikání (<i>zdroj vlastní</i>)	43
Tabulka 18: Předpokládané příjmy a výdaje v prvních třech letech podnikání (<i>zdroj vlastní</i>) ...	43
Tabulka 19: Cash flow (<i>zdroj vlastní</i>)	44

Seznam obrázků

Obrázek 1: Druhy živnosti (<i>zdroj vlastní</i>)	15
Obrázek 2: Postup při vyřizování živnosti (<i>zdroj vlastní</i>)	18
Obrázek 3: Proces marketingového výzkumu (<i>zdroj vlastní</i>)	22

Seznam grafů

Graf 1: Četnost sportovních aktivit (<i>zdroj vlastní</i>)	30
Graf 2: Pohybové aktivity v důchodovém věku (<i>zdroj vlastní</i>)	30

Přílohy

Příloha 1: Seznam pomůcek a jejich dodavatelů včetně cen.....	52
Příloha 2: Dotazník	53
Příloha 3: Grafy.....	55
Příloha 4: Žádost o výpis z rejstříku trestu.....	65
Příloha 5: Jednotný registrační formulář.....	65

Příloha 1: Seznam pomůcek a jejich dodavatelů včetně cen

Název	množství	dodavatel	cena/kus	cena/celkem
Pěnový válec Quuz	15	3D Fitness	599,00 Kč	8 985,00 Kč
Quuz Gymnastický míč 65 cm	8	3D Fitness	369,00 Kč	2 952,00 Kč
Quuz Gymnastický míč 75 cm	7	3D Fitness	389,00 Kč	2 723,00 Kč
Overball Quuz 22 cm	15	3D Fitness	109,00 Kč	1 635,00 Kč
TRX Profesionál	10	3D Fitness	4 439,00 Kč	44 390,00 Kč
Dynasso 55 new balanční podložka	15	www.rehabilitace-sport.cz	1 712,00 Kč	25 680,00 Kč
FLOWIN® PRO	10	Face Czech	4 950,00 Kč	49 500,00 Kč
Reebok EasyTone Step	15	3D Fitness	3 599,00 Kč	53 985,00 Kč
Posilovací vak AQUAHIT	2	Gumi	2 663,00 Kč	5 326,00 Kč
FLEXI-BAR Standard	15	Flexi-bar	2 190,00 Kč	32 850,00 Kč
GuMi 1KG Medicine Ball	10	Gumi	285,00 Kč	2 850,00 Kč
GuMi 3KG Medicine Bal	10	Gumi	489,00 Kč	4 890,00 Kč
Karimatka inSPORTline Yoga	20	Insport line	240,00 Kč	4 800,00 Kč
inSPORTline Yoga Ball 1 kg	30	Insport line	79,00 Kč	2 370,00 Kč
Set tyčí inSPORTline aerobic	5	Insport line	2 390,00 Kč	11 950,00 Kč
Nudle pro Aquafitness	15	Jipas	110,00 Kč	1 650,00 Kč
Celkem	256 536,00 Kč			

Příloha 2: Dotazník

Žádám Vás o vyplnění dotazníku pro účely bakalářské práce. Děkuji za Vaši ochotu a čas strávený vyplněním dotazníku.

Dotazník – pohybové aktivity

1. Pohlaví

Muž

žena

2. Věk

25 -35 let

36 – 45 let

46 – 55 let

nad 55 let

3. Vzdělání

základní

středoškolské s výučním listem

úplné středoškolské vzdělání s maturitou

vysokoškolské

4. Sportuji

pravidelně

nahodile

nesportuji

5. Sportovním aktivitám se věnuji týdně

1 hodinu

2 – 3 hodiny

4 – 5 hodin

6 a více hodin

6. Dávám přednost sportování

v tělocvičně

venku

7. Upřednostňuji tyto aktivity

aerobní aktivity

zdravotní cvičení

plavání

kolo

chůze

běh

kolektivní míčové sporty

individuální míčové sporty

zimní sporty

jiné:

**8. Předpokládám, že se budu věnovat pohybovým aktivitám i v důchodovém věku
(pokud to zdraví dovolí)**

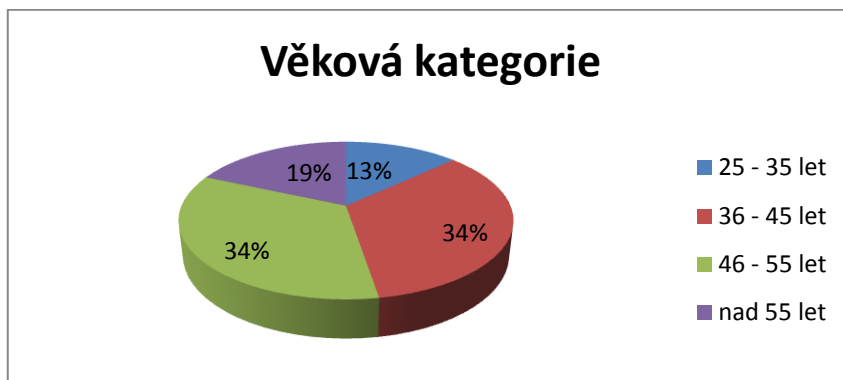
ano

ne

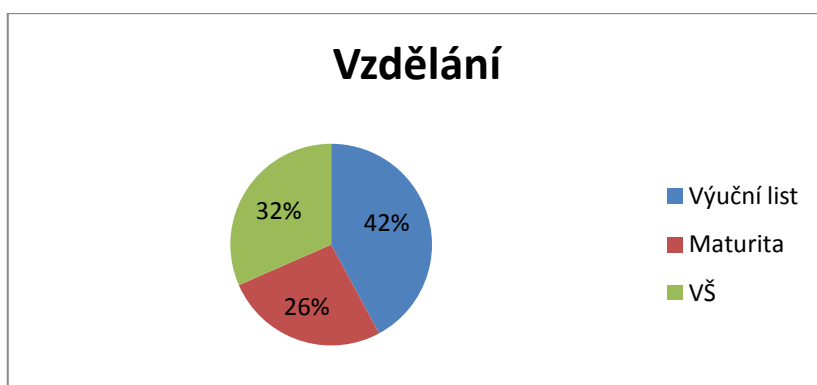
Příloha 3: Grafy

A. Ženy

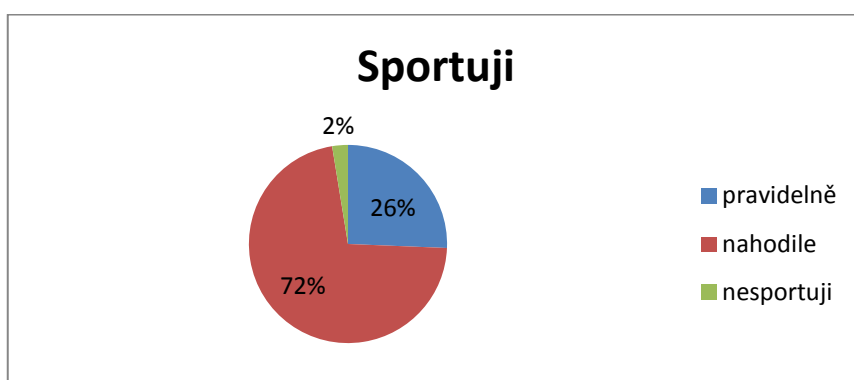
1. Věk



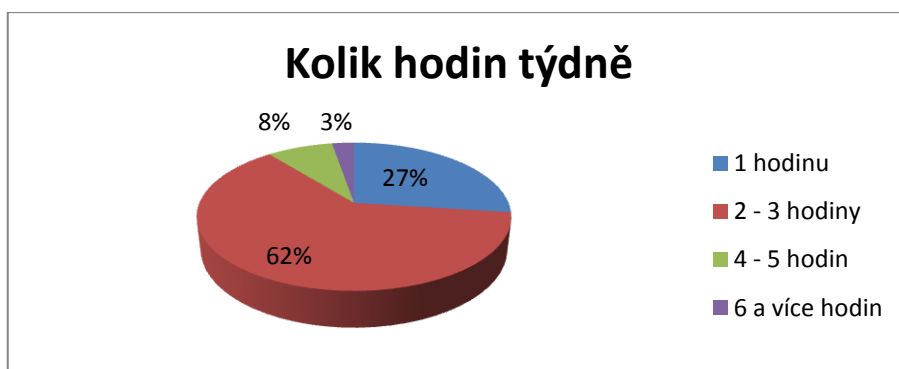
2. Vzdělání



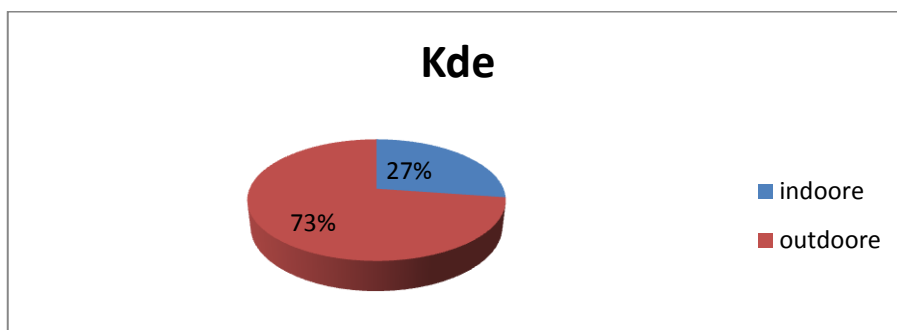
3. Sportovní aktivita



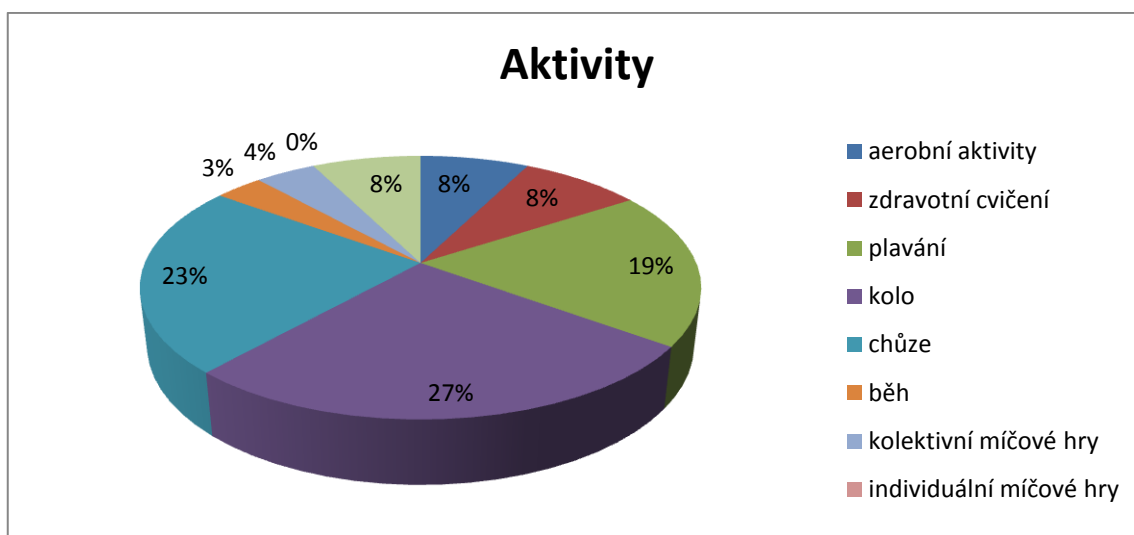
4. Týdenní četnost sportovních aktivit



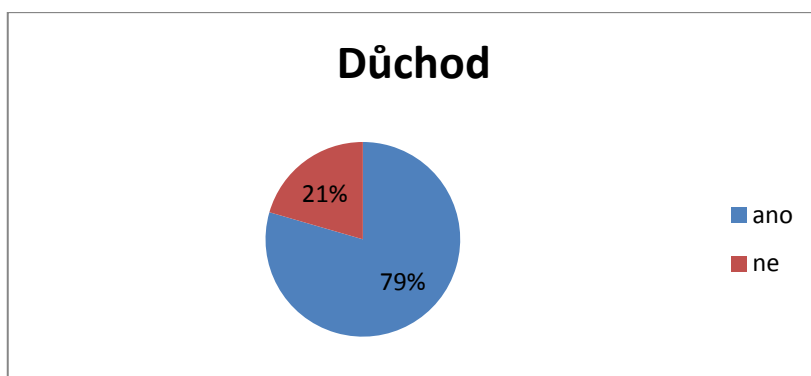
5. Místo provozování aktivit



6. Typy aktivity

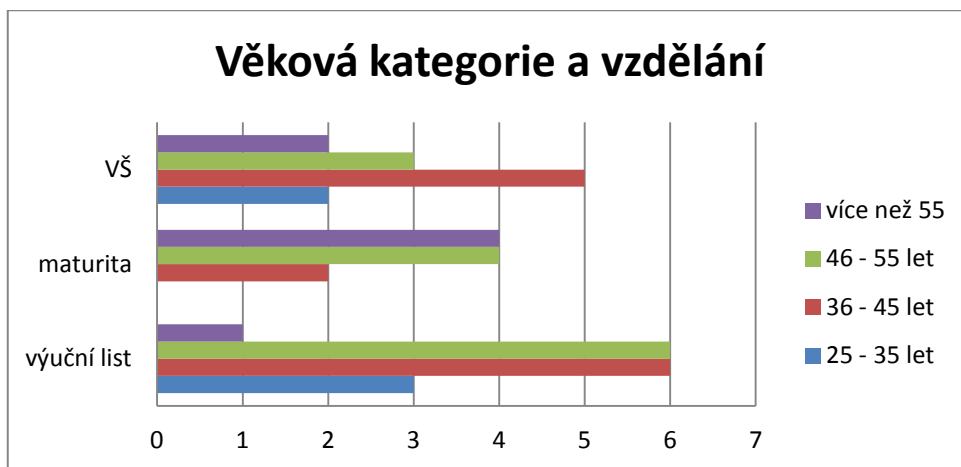


7. Předpoklad sportovních aktivit v důchodovém věku

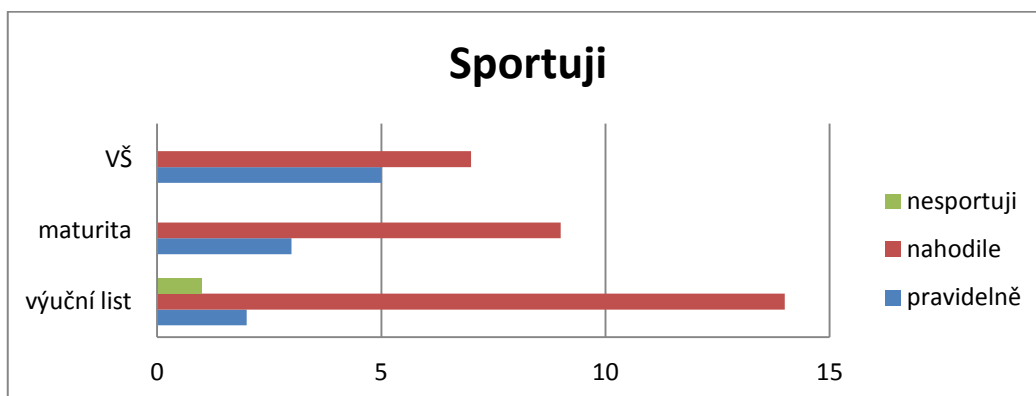


Srovnávání žen s různým vzděláním

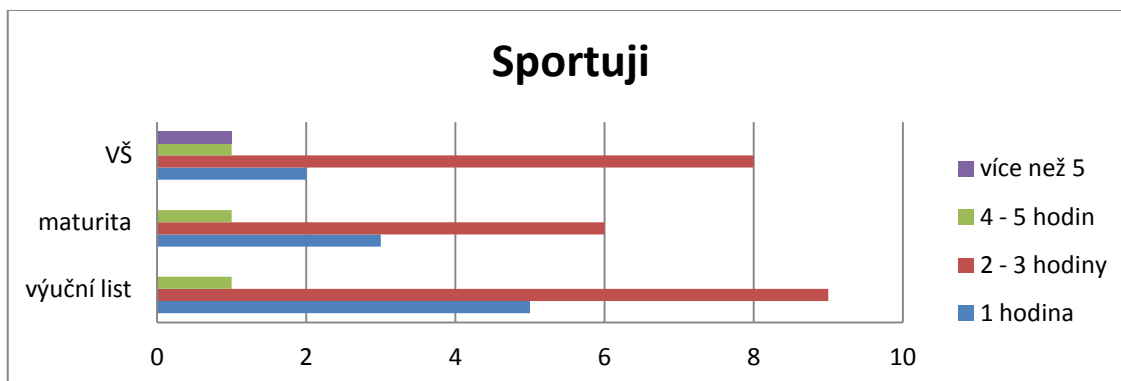
1. Věk a vzdělání



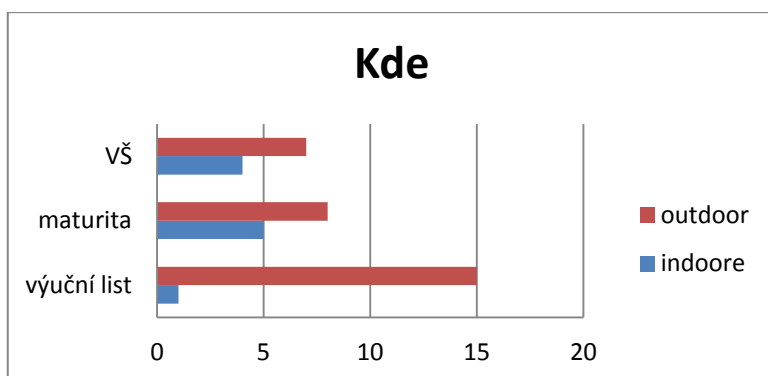
2. Sportovní aktivity



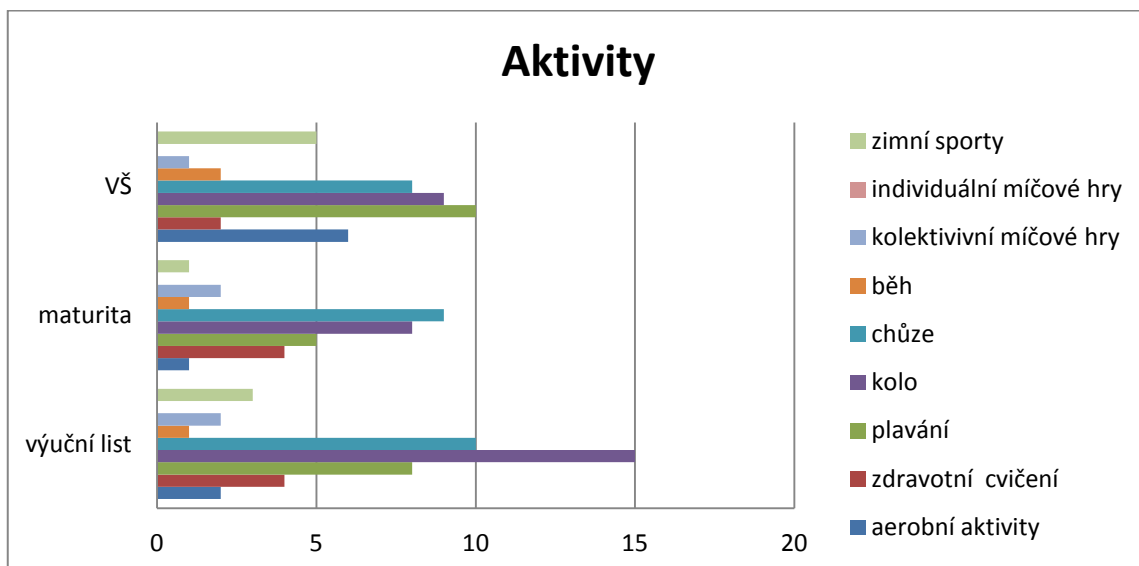
3. Týdenní četnost sportovních aktivit



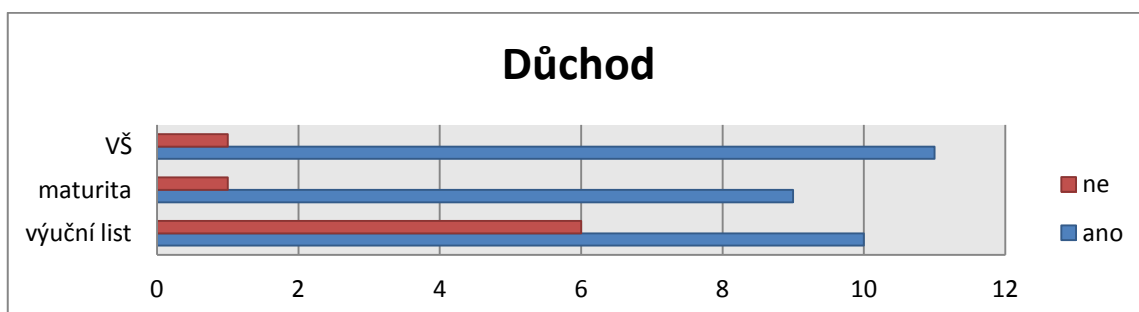
4. Místo provozování aktivit



5. Typy aktivity

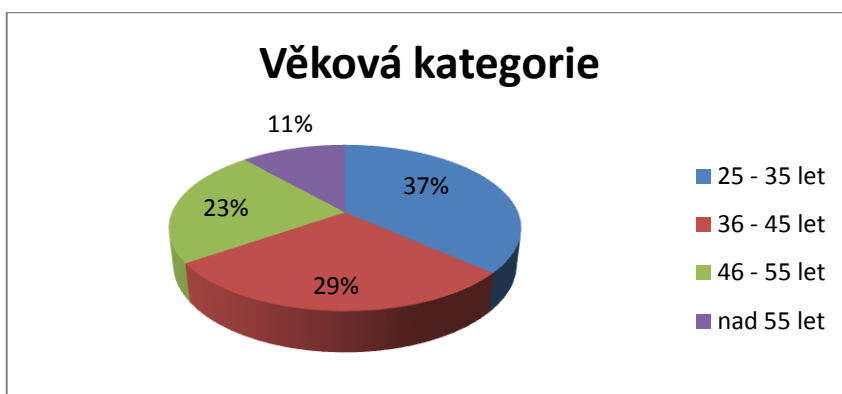


5. Předpoklad sportovní aktivity v důchodovém věku

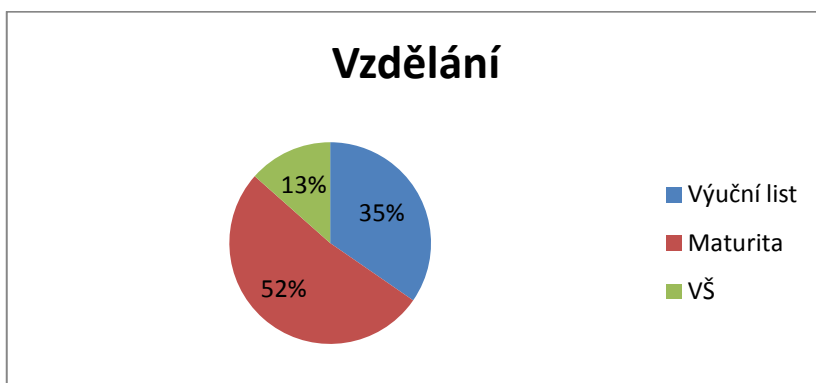


B. Muži

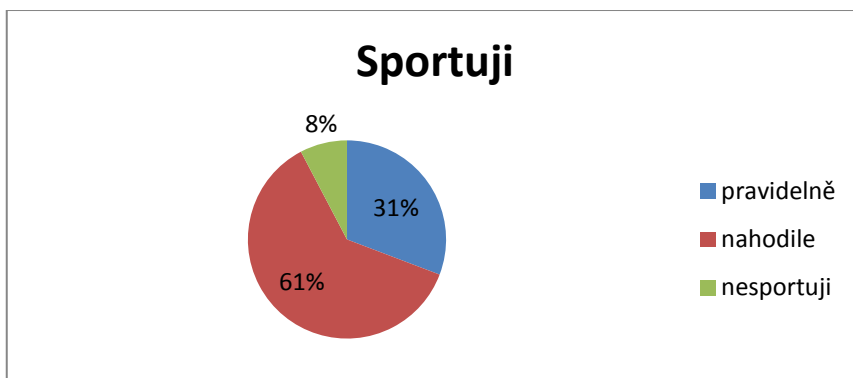
1. Věk



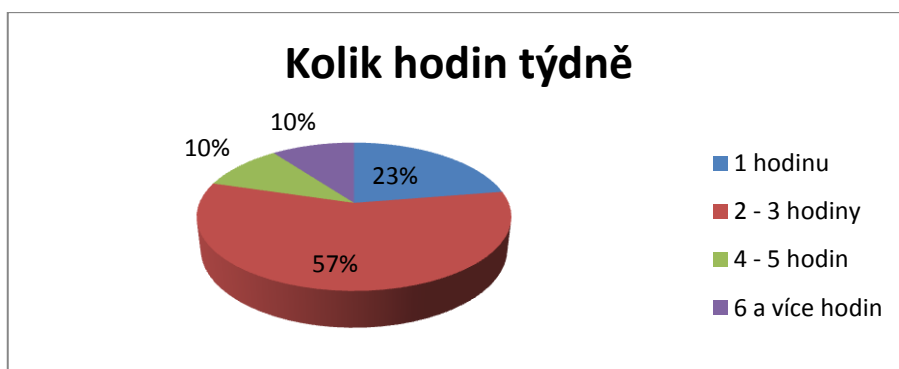
2. Vzdělání



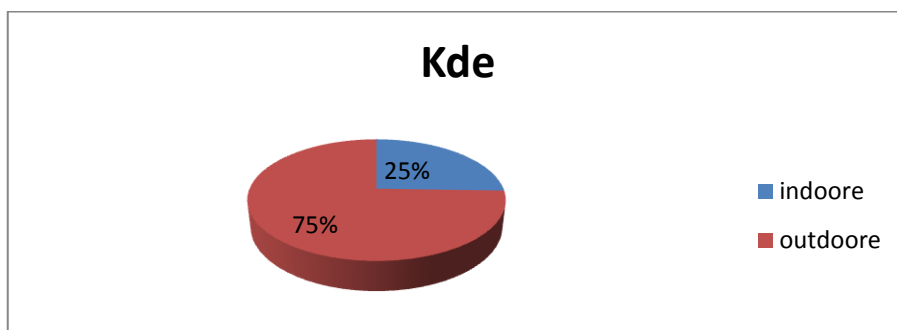
3. Sportovní aktivita



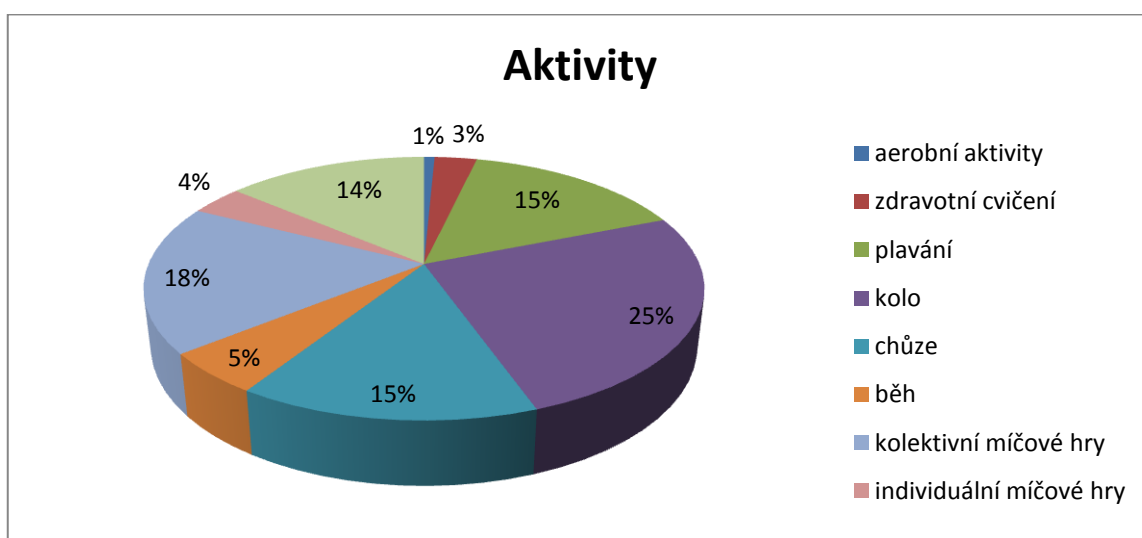
4. Týdenní četnost sportovních aktivit



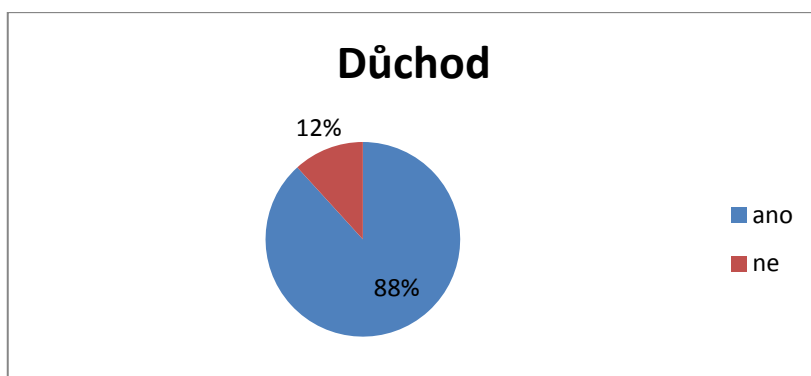
5. Místo provozování aktivity



6. Typy aktivity

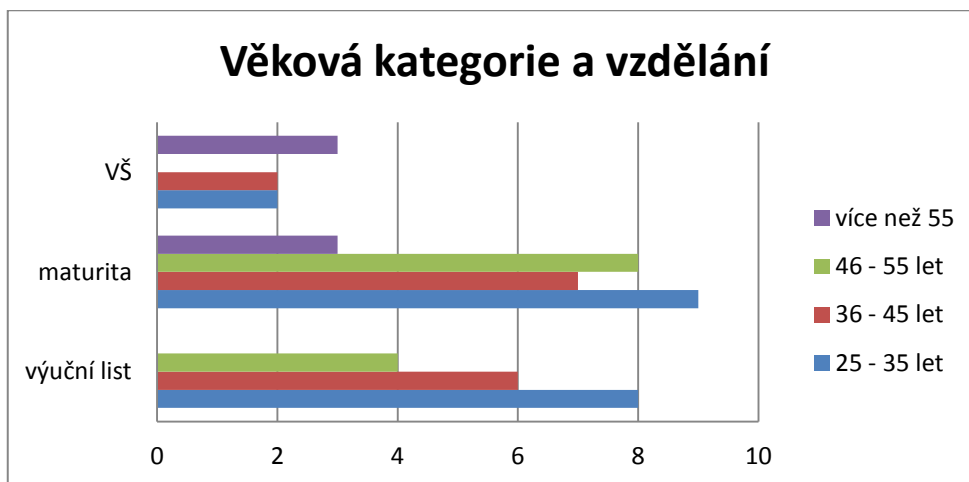


7. Předpoklad sportovní aktivity v důchodovém věku

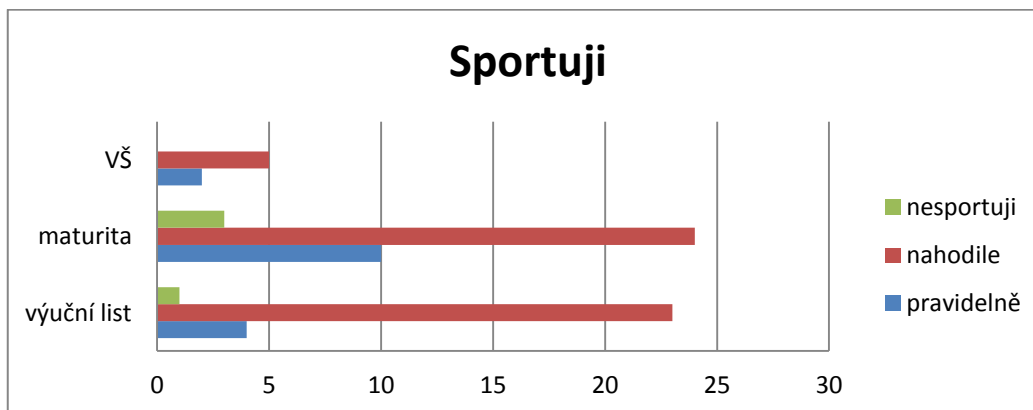


Srovnávání mužů s různým vzděláním

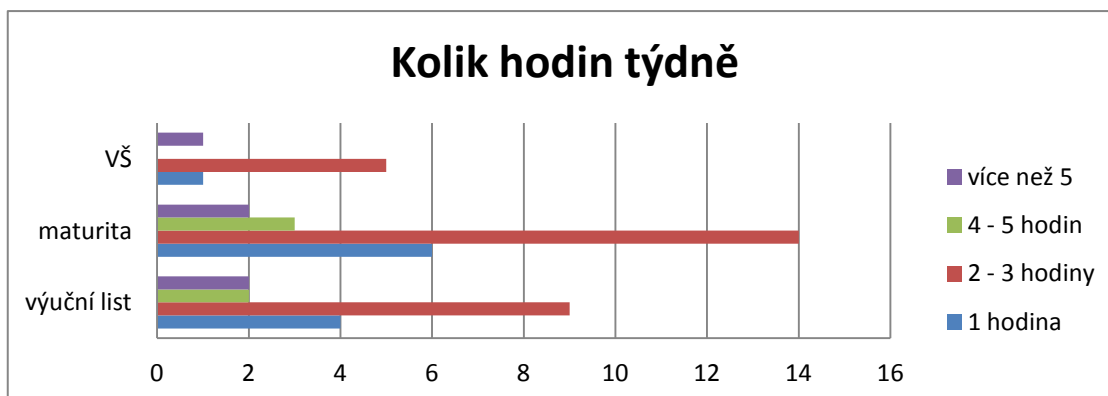
1. Věk a vzdělání



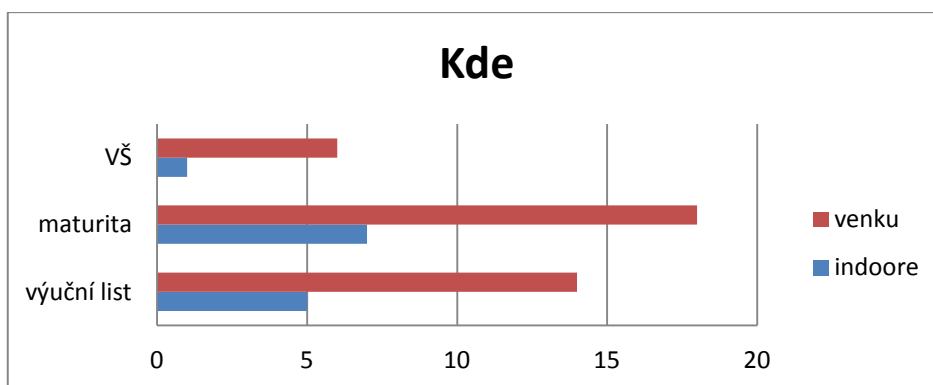
2. Sportovní aktivita



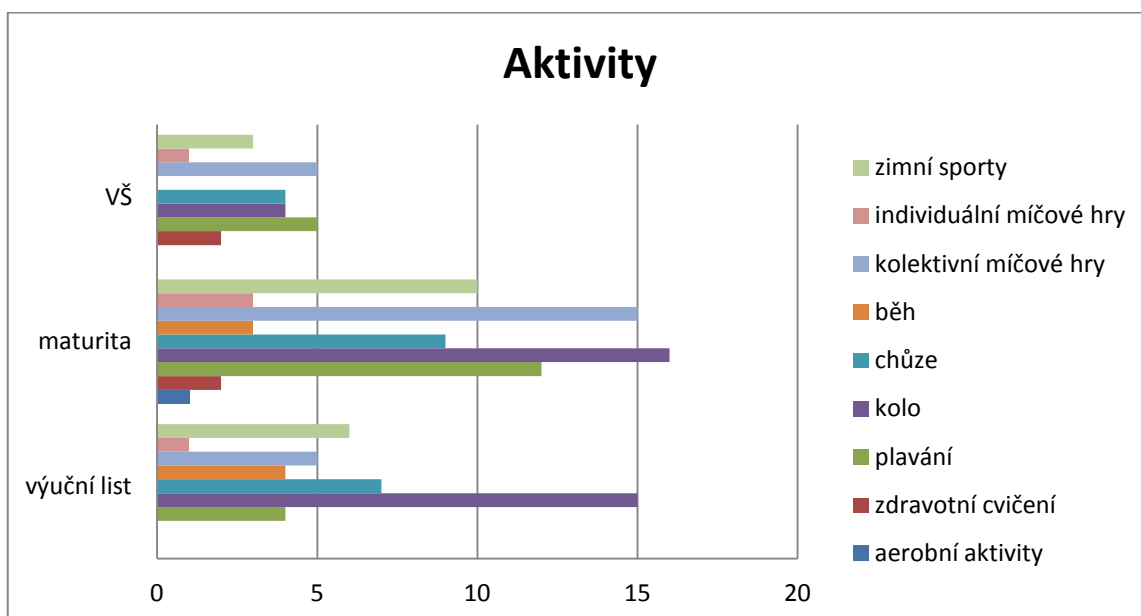
3. Týdenní četnost sportovních aktivit



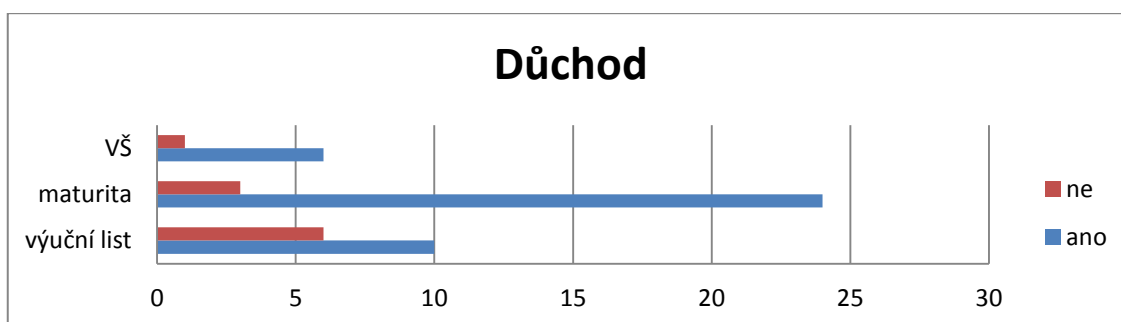
4. Místo provozování aktivit



5. Typy aktivit



5. Předpoklad sportovních aktivit v důchodovém věku



Příloha 4: Žádost o výpis z rejstříku trestu

Ke stažení ve formátu PDF souboru, např. ze stránek [bussines centra](#)

Příloha 5: Jednotný registrační formulář

Ke stažení ve formátu PDF souboru, např. ze stránek [ministerstva průmyslu a obchodu](#).